الشخصية الفعّالة

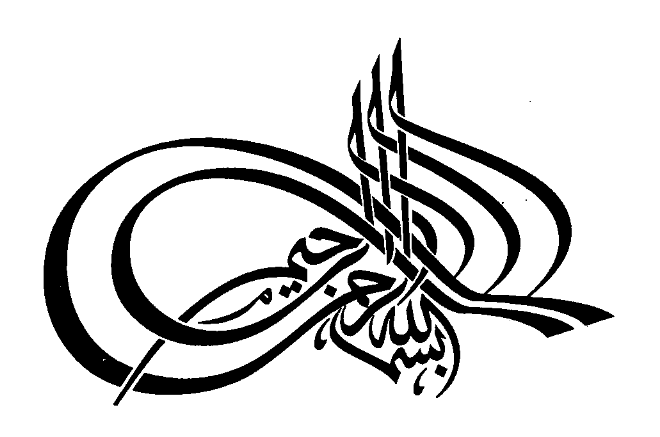


إعداد

محمد ممتاز

دار الخلود

للنشر والتوزيع



اســم الـكـتـاب: الشخصية الفعالة

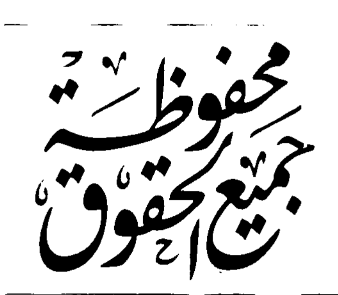
اســم الـمـؤلـف: محمد ممتاز

الـنـاشـر: دار الخلود للنشر والتوزيع

رقم الإيداع: 2013 / 24531

الترقيم الدولى: 978 - 977 - 758 - 006 - 9

الإشراف العام: وائـل سميـر



دار الخلود
للنشر والتوزيع

٤٢ سوق الكتاب الجديد بالعتبة - القاهرة

محمول: ٠١٢٨١٦٠٧١٨٥
فاكس: ٢٥١٠٢٩٥٤
E-Mail: DAR_AlKHOLOUD@YAHOO.COM

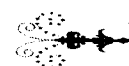
مُقَدِّمَة

الشخصية الفعَّالة

الشخصية الفعالة هى المحرِّكة والمنتجة والمندفعة نحو التقدم والوصول إلى الهدف، وتترك أثرا أينما كانت، تؤثر بايجابية وتتأثر بالايجابية ولا ترضى إلا بالإنتاج والايجابية، بصورة أخرى نستطيع أن نطلق عليها: أنها شخصية ديناميكية متحركة وتستثمر كل شئ من أجل التنفيد والتغيير، وفى ذاتيتها، فهى تلقائية تقوم بأكثر من عمل فى وقت واحد، مما يجعل الناس يتعجبون من أمرها وما أوتيت من طاقات وقدرات على التواصل والتحمل والإنجاز والزيادة والتوضيح.

ولمعرفة هذه الشخصية لا بد من بيان صفاتها عسى أن يقتدى بها من يعرفها أو من يقرأ ما كتبنا:-

١. شخصية محبوبة ومقبولة عند الآخرين.
٢. متصفة بالثقة الفائقة بالذات.
٣. أسلوب تفكيرها جاد ومركّز.
٤. أكثر من حولها يحتاجون إليها.
٥. شخصية ديناميكية فى الأسلوب.
٦. سريعة التلبية للخير مع المبادرة الرائعة.
٧. محبة للتحقيق والإنجاز.
٨. محبة للحركة والتفاعل ولو كان بهدوء.



قدرات الشخصية الفعّالة

هذه الشخصية تمتلك قدرات راقية على مستوى المجموعة والمجتمع أو أى وسط تعيش فيه مثل:-

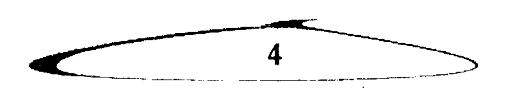
١. الاعتماد على النفس، والقدرة على الصياغة الذاتية.-
٢. القدرة على تحديد الهدف واستشراف المستقبل وصناعة الرؤية.
٣. القدرة على مواجهة اليأس، مع الإصرار والمثابرة فى مسارها المرسوم.
٤. تمتلك الطموح باستمرار، والتحول من مرحلة إلى أخرى.
٥. القدرة على حل المشاكل بصورة إبداعية.
٦. القدرة على التحدى - والمبادرة حتى فى حالات المخاطرة.

- وفى كل الدراسات النفسية والإدارية والاجتماعية حين يتحدثون عن الشخص الفعّال، يصورونه شخصاً يقظاً بكافة حواسه ومداركه وتفاعله مثل: التوازن البصرى عند النظر، والتحرك الطبيعى عند التنفيذ والممارسة، والتكلم المتوازن من الناحيةالصوتية والخطابية، ويشعر الآخرون بالاهتمام أمامه، مع استعمال فعّال للدعابة، مع تجنب ردود الفعل السلبية والانفعال العشوائي.

مقياس الفعالية

حسب دراسات التنمية إذا كان الإحراز أكثر من ٨٠٪ فان الإنتاج مرتفع وتعتبر الشخصية منتجة فعّالة، أما إذا كان أقل من ٨٠٪ فإنها مهيأة لتحسين الإنتاج ومرشحة إذا اتصفت بالاستمرارية وتكون شخصية فعّالة، ولكن يجب أن تكون مدعّمة بالاستمرارية، ووضع الأهداف والتركيز على النوعية، مع الاتصاف بالصفات المذكورة.

العوامل المؤثرة فى الفعالية



١. الاستفادة الجيدة من الوسائل سواء كانت مادية أو معنوية أو تكنولوجية.

٢. الاستعانة بالمهارات المطلوبة حسب الموضوع والوسيلة والهدف.

٣. العمل بالمقاييس والموازين والمعادلات مع المرونة النسبية فى تنفيذ الخطة.

٤. جدولة الوقت مع ترتيب البرامج الصغيرة لتسهيل التنفيذ.

٥. الاستعانة بالمعلومات حسب طلب واجبات التنفيذ أيضا.

العادات السبع للأشخاص الأكثر فاعلية

العادة الأولى: كن سبّاقا ومسئولا عن حياتك

كثيرون يتحركون وفقاً لما تمليه عليهم الظروف فيحققون أهداف الغير لا أهدافهم، أما السبّاقون فتحركهم القيم المنتقاة التى تشمل جزءا من تكوينهم، وهم الذين لا يلومون الآخرين على ما يلم بهم، فكل ما يحدث لنا نحن مسئولون عنه بشكل أو بآخر، ولكى تكون سبّاقاً وأن عدم المبادرة يضعك فى زاوية ضيقة دائمة فى مواجهة الطواريء ولا يترك لك فرصة لاختيار ما تريد، وعليك أن تفعل لا ان يفعل بك.

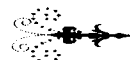
العادة الثانية : إبدأ وعينيك على النهاية

إبدأ ولديك فهم واضح وإدراك جيد لما أنت ماض إليه، فعليك أن تعرف أين أنت الآن؟ وتتحقق من أن خطواتك ماضية فى الطريق الصحيح وإذا كنا جميعا نلعب أدواراً متعددة فى حياتنا فان تحديد الهدف أو الرسالة يجعلنا أكثر دقة فى معرفة الطريق الصحيح.

العادة الثالثة : إبدأ بالأهم ثم المهم

نظّم أمورك وأفعالك على أساس الأولويات..... الأهم ثم المهم.

يجب التركيز على الأمور المهمة وغير العاجلة لمنع الأزمات وليس لمواجهتها ومفتاح الطريق لتحقيق هذا الهدف هو تفويض السلطة والاختصاصات.



العادة الرابعة: فكر في المصلحة المشتركة للطرفين أو (مبدأ الفوز للجميع)

ليس ضرورياً أن يخسر واحد ليكسب الآخر، هناك ما يكفى الجميع، ولا داعى لاختطاف اللقمة من أفواه الآخرين.

العادة الخامسة: حاول أن تفهم أولا

ليسهل فهمك إذا أردت أن تتواصل وتتفاعل حقاً مع من تعاملهم، يجب أن تحاول فهمهم قبل أن تطلب منهم أن يفهموك.

العادة السادسة: التكاتف مع الآخرين مبدأ التعاون الخلاق

كن منتمياً للجماعة عاملاً من أجلها....

الكل اكبر من مجموع أجزائه، لأن نتاج العمل من أجل المجموع سيكون أكبر وأكثر من مجرد حاصل جمع نتاج أعضائه، فمن خلال التعاون الخلاق يصبح ١ + ١ = ٤ أو ٧ وربما ١٥٠٠.

العادة السابعة: إشحذ المنشار (جدد نشاطك)

لكى تكون فعّالاً يجب أن تجدد قوتك وقدراتك على صعيد «الجسم، والعقل، والروح، العاطفة» وهذا يتطلب تنمية الجسم بالرياضة، وتنمية العقل بالمعرفة والثقافة، وتنمية الروح بالإيمان والقيم، وتنمية العواطف بالتواصل مع المجتمع وصولاً إلى المنفعة المتبادلة وشحذاً لملكات الانتماء.





كيف تصبح شخصية فعالة؟

١ ـ تناغم مع الكون وإلا... اكتئب

تأمل فى الكون من حولك، انظر إلى مخلوقات الله تعالى، الشمس، القمر، النجوم، كل هذه الإبداعات الإلهية، إنما يحكمها ناموس ربانى واحد، فكل منها خلق لمهمة وهدف واضح ومحدد، يسعى إلى تحقيقه بأمر من المدبر الحكيم، يقول تعالى: ﴿ وَٱلشَّمۡسُ تَجۡرِي لِمُسۡتَقَرّٖ لَّهَاۚ ذَٰلِكَ تَقۡدِيرُ ٱلۡعَزِيزِ ٱلۡعَلِيمِ ﴾ (يس: ٣٨)، وأما القمر ﴿ وَٱلۡقَمَرَ قَدَّرۡنَٰهُ مَنَازِلَ حَتَّىٰ عَادَ كَٱلۡعُرۡجُونِ ٱلۡقَدِيمِ ﴾ (يس:٣٩). والنجوم ﴿ وَعَلَٰمَٰتٖۚ وَبِٱلنَّجۡمِ هُمۡ يَهۡتَدُونَ ﴾ (النحل:١٦). وهكذا سائر المخلوقات، كل يسعى إلى هدفه الواضح المحدد، إلا كسالى بنى الإنسان. فاربأ بنفسك أيها المؤمن أن تشذ عن هذا الكون، بأن تعيش فى هذه الحياة وأنت ابن يومك، لا تحدد هدفك، ولا تملك رسالة أو رؤية واضحة لحياتك، وعندها تحس بالغربة والوحشة، ثم تصاب بالاكتئاب وأنت ترى الناجحين يحققون الآمال والإنجازات وأنت لا تزال تراوح مكانك.

٢ ـ كن إنسانًا

اسمح لى أن أقص عليك قصة كثير من الناس، إن حياته تتلخص فى أنه ولد ثم تربى فى بيت والديه ودخل المدرسة، فلما أنهى دراسته الثانوية قالوا له إن مجموعك هذا يدخلك الكلية الفلانية، فدخلها، فلما تخرج منها قالوا له: إن تقديرك هذا يتيح لك العمل فى الوظيفة الفلانية، فتقدم إليها حصل عليها فعلاً، فلما استقر فى عمله قالوا له: آن لك اليوم أن تتزوج وهذه فلانة زوجة مناسبة لك، فتزوجها وأنجب منها أولادًا كرر معهم نفس قصته إلى أن رقد على فراش الموت ومات ثم دفن وبقى أولاده ليعيشوا نفس القصة.

أيها المؤمن أليست هذه القصة تعبر عن واقع أكثر المسلمين اليوم وإن المرء ليتساءل ما الفرق بين صاحب هذه القصة وبين باقى الكائنات الحيّة من غير بنى البشر؟ أليست هذه قصة جميع الأنعام، ولد كبر تزوج أنجب مات، إن الفرق الأساسى بين الإنسان وغيره من الكائنات الحية أنه وحده عنده القدرة على وضع الأهداف وتحقيقها، فإذا لم يحدد الإنسان هدفه فى الحياة فإنه لا يستحق إنسانيته بعد أن أضاع حياته فى أكل وشرب ونوم، يقول تعالى: ﴿وَالَّذِينَ كَفَرُوا يَتَمَتَّعُونَ وَيَأْكُلُونَ كَمَا تَأْكُلُ الْأَنْعَامُ وَالنَّارُ مَثْوًى لَهُمْ﴾ (محمد: ١٢) ﴿أُولَئِكَ كَالْأَنْعَامِ بَلْ هُمْ أَضَلُّ أُولَئِكَ هُمُ الْغَافِلُونَ﴾ (الأعراف: ١٧٩) أما الإنسان حقًا فهو الذى يعطى لحياته قيمة ومعنى بتحديد رسالة وهدف له فيها.

٣ ـ مفتاح النهضة

فى مناهج الدراسة الغربية للمرحلة الابتدائية، توجد حصة أسبوعية للأطفال تسمى حصة: الهدف، وفيها يعلّم المدرسون تلاميذهم الإجابة عن هذا السؤال: ما هو هدفك فى الحياة؟ يتكرر هذا السؤال كل أسبوع، فى البداية لا يستطيع الأطفال فهمه بدقة، ويعجزون عن الإجابة عنه، ولكن مع الوقت يضطر الطفل تحت إلحاح معلمه أن يجيب عنه، فيقول مثلاً: أريد أن أصبح أشهر طبيب لأمراض القلب، أو أشهر مهندس كمبيوتر، وبعد ذلك تأتى مرحلة اكتشاف ميول ومهارات الولد ومدى توافقها مع هدفه، حتى يصلوا فى النهاية إلى تحديد هدف واضح محدد لكل طفل يتوافق مع ميوله وقدراته واستعداداته، ويتطور السؤال الأسبوعى بعد ذلك إلى أن يصبح: ماذا فعلت لتحقق هدفك خلال هذا الأسبوع؟ وهكذا يتم توجيه الطفل إلى خطوات عملية بسيطة يتقدم خلالها إلى هدفه، والأهم من ذلك يكبر الهدف مع الطفل ويصير حلمه فى الحياة أن يحقق هذا الهدف، وحتى فى الإجازة الصيفية ترسل المدرسة إلى أسرة الطفل: إن ابنكم قد اختار هدف كذا وكذا، ومطلوب منكم أن تحاولوا إكسابه المهارات الفلانية خلال الإجازة، وأن تحاسبوه دومًا على مدى تقدمه نحو هدفه، فإذا جاء الموسم الدراسي، تتواصل المتابعة مرة أخرى، وهكذا حتى ينمو الطفل وقد امتلأ كيانه كله

بالهدف، فلا يأتى عليه عام التخرج إلا وقد أصبحت لديه كل المهارات والقدرات المطلوبة لإنجاز هدفه، فيصبح تحقيقه لحلمه والذى يصب فى نهضة أمته تحصيل حاصل.

٤ ـ امتلاك البوصلة

هل نعرف ما هى البوصلة؟ إنها ذلك الاختراع البسيط الذى يتكون من إبرة مغناطيسية تشير دومًا نحو اتجاه الشمال، يستخدمها المسافر فى الصحراء أو القبطان على سفينته، لتحديد الاتجاه الصحيح للسير، إن الأهداف فى الحياة هى بمثابة البوصلة الذاتية لكل إنسان، فهى التى تحدد له الاتجاه الذى ينبغى عليه أن يسلكه فى هذه الحياة، وتشكل له إطارًا مرجعيًا يستطيع أن يرجع إليه ليتخذ كافة قراراته، أما الذى لا يملك أهدافًا فإنه يخبّط فى حياته خبط عشواء، لا يدرى أى الطرق يسلك، وإذا كنت قد قرأت قصة لويس كارول "أليس فى بلاد العجائب" فربما تتذكر معنا ذلك الحوار المعبّر الذى دار بين تلك الفتاة أليس والقط الحكيم تشيشاير والذى يعبر عن هذا المعنى العام الذى نتحدث عنه، عندما تسأل أليس القط تشيشاير عن الطريق فتقول: من فضلك هل لى أن أعرف أى طريق أسلك؟

يتوقف هذا إلى حد بعيد على المكان الذى تريدين الذهاب إليه يرد القط.

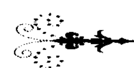
إننى لا أعبأ كثيرًا بالمكان تقول أليس.

إذًا فلا تهتمى كثيرًا بأى الطرق تسلكين يرد القط.

مادمت أصل إلى أى مكان؟ تضيف أليس متسائلة.

نعم، نعم، ستصلين بالتأكيد إلى مكان ما، بشرط أن تسيرى كفاية يرد القط.

أيها القارئ العزيز: لا يحتاج الوصول إلى أى مكان إلى أى جهد يذكر، لا تفعل أى شيء وسوف تصل بعد دقيقة واحدة، على أى حال، إذا كنت تريد الوصول إلى مكان ذى معنى فعليك أولاً أن تعرف إلى أين تريد الذهاب



وهكذا، إذا أردت أن تتخذ أى قرار فى حياتك، مثل: فى أية كلية تدرس؟ أى رياضة تمارس؟ أى مستوى مادى ينبغى أن تحصله؟ أى عمل تلحق به؟ فعليك أولاً أن تحدد بوصلتك الذاتية، أى أهدافك التى سوف تسترشد بموجبها فى جميع قرارات حياتك وإلا وقعت فى دوامة من الفوضى والتخبط لا تنتهى إلا يوم وفاتك، وساعتها تكتشف مقدار الخسران الذى طالك فى حياتك.

٥ ـ إدارة الوقت

الشخص الذى حدد أهدافه فى الحياة هو الشخص الوحيد القادر على إدارة وقته بكفاءة واقتدار، بحيث يحقق أقصى استفادة قصوى منه، فإدارة الوقت لا تعنى استغلاله وفقط، إنما تعنى الاستفادة القصوى من الوقت فى تحقيق أكبر قدر ممكن من الأهداف، فليس المهم أن تتقدم بسرعة، بل المهم أن يكون تقدمك فى الاتجاه الصحيح.

تحديد أهدافنا هو الذى يمكّننا من ترتيب أولوياتنا بحيث نستطيع توزيع ما نملك من وقت على الأنشطة اليومية التى تصب فى تحقيق هذه الأهداف تبعًا لأهميتها بالنسبة لنا، أما الذى لا يملك أهدافًا واضحة فى حياته فإن وقته يضيع سدى حتى لو كان يصرفه فى أنشطة نافعة مفيدة لأنها لا تعمل فى اتجاه أهداف محددة، وكما يقول شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله: ليس العاقل من يعرف الخير من الشر، إنما العاقل من يعرف خير الخيرين وشر الشرين .

٦ ـ الثقة بالنفس

إن تحديدك لأهدافك وسعيك إلى تحقيقها، سوف يعطيك الشعور بأنك تتحكم فى حياتك بإذن الله، فأنت الذى تقرر ماذا تريد وأى اتجاه تسلك، ولا تترك ذلك للظروف وللآخرين يختارون لك حياتك، مما يملأك شعورًا عارمًا بالثقة بالنفس والإحساس بالقوة التى أنعم الله بها عليك، كما يقول نيدو كوبين تركيز كل طاقاتك على مجموعة محددة من الأهداف هو الشيء الذى يستطيع أكثر من أى شيء آخر أن يضيف قوة إلى حياتك وتزداد هذه الثقة عندما ترى نفسك



وقد اقتربت يومًا بعد يوم من تحقيق أهدافك، وعندها لن يمنعك شيء من بلوغ آمالك، وستجد فى نفسك القوة على مواجهة أية عقبة تحول بينك وبينها.

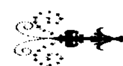
٧ ـ الإحساس بالسعادة

إذا قمت بوضع أهدافك بصورة واضحة ومحددة، فإنك ستصبح أكثر تركيزًا عليها، مما يحدو بك ولابد إلى مزيد من النجاح والإنجاز فتتحسن حياتك، وتصير أكثر طاقة ودافعية، وفى هذا وصول إلى درجة عالية من السعادة، كما يقول فرانكلين روزفلت: إن السعادة تكمن فى متعة الإنجاز ونشوة المجهود المبدع وتكون هذه السعادة دائمة ومستمرة إذا ارتبطت هذه الأهداف التى حددتها لنفسك بمرضاة الله عز وجل. إذ أنها تكون فى هذه الحالة سببًا للسعادة، ليس فقط فى الدنيا، إنما أيضًا فى الآخرة، وذلك هو الفوز العظيم، يقول الله تعالى: ﴿ مَنْ عَمِلَ صَٰلِحًا مِّن ذَكَرٍ أَوْ أُنثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهُۥ حَيَوٰةً طَيِّبَةً ۖ وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُم بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا۟ يَعْمَلُونَ ﴾ (النحل: ٩٧). وهكذا نجد أن الإنسان الوحيد الذى يستطيع أن يسعد سعادة حقيقية فى الدنيا والآخرة هو المؤمن الناجح الفعّال، صاحب الأهداف الواضحة، والفاعلية العالية.

هل علمت الآن أخى المؤمن كيف تربح المليون؟

إنك بتحديدك لأهدافك تربح ثروة لا تساويها مليارات الأرض كلها؛ لأنك تربح بذلك حياتك نفسها، وهى لا تقدر بثمن، كما تقول جاكلين كيندي: الثروة الوحيدة التى تستحق أن تجدها هى أن يكون لك هدف فى الحياة ، أو كما يقول هارى كمب: ليس الفقير هو من لا يملك مالاً، ولكن الفقير هو من لا يملك حلمًا .

***



عــادات

نحو نمو الشخصية الفعّالة

تتكون شخصيتنا جميعاً مما نعتاده حتى يصبح دالاً علينا

وهناك سبع عادات يؤدى اكتسابها -**خطوة بخطوة**- إلى نمو الشخصية نمواً فعالاً متوافقاً مع القانون الطبيعى للنمو انتقالاً من الاعتماد على الغير إلى الاستقلال بالنفس ثم الاعتماد المتبادل

هذه العادات هي

العادة الأولى: كن مبادراً

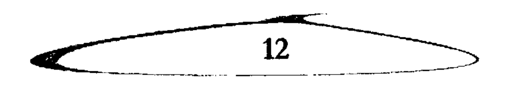
كثيرون يتحركون وفقاً لما تمليه عليهم الظروف، أما السبّاقون المسيطرون فتحركهم القيم المنتقاة التى تتشربها نفوسهم وتصبح جزءاً من تكوينهم، ولكى تكون سبّاقاً يجب أن تعمل على تغيير الظروف بما يخدم أهدافك، لا أن تغير أهدافك وفقاً لما تمليه الظروف

العادة الثانية: ابدأ والمنال فى ذهنك

هذا يعنى أن تبدأ ولديك فهم واضح وإدراك جيد لما أنت ماض إليه، أن تعرف أين أنت الآن؟ وتتحقق من أن خطواتك ماضية فى الطريق الصحيح

نحن جميعا نلعب أدواراً متعددة فى حياتنا لكن تحديد الهدف أو الرسالة يجعلنا أكثر دقة فى معرفة الطريق الصحيح

العادة الثالثة: ابدأ بالأهم قبل المهم





نظّم أمورك واتخذ إجراءاتك على أساس الأسبقيات.. الأهم ثم المهم. يجب التركيز على الأمور المهمة وغير العاجلة لمنع الأزمات وليس لمواجهتها.. ومفتاح الطريق لتحقيق هذا الهدف هو تفويض السلطة والاختصاصات.

العادة الرابعة: تفكير المنفعة للجميع

ليس ضرورياً أن يخسر واحد ليكسب الآخر، هناك ما يكفى الجميع، ولا داعى لاختطاف اللقمة من أفواه الآخرين.

العادة الخامسة: حاول أن تفهم أولا، ليسهل فهمك

إذا أردت أن تتفاعل حقاً مع من تعاملهم، يجب أن تفهمهم قبل أن تطلب منهم أن يفهموك.

العادة السادسة: التكاتف مع الآخرين

كن منتمياً للمجموع عاملاً من أجله.. المجموعية ليست مجرد الجماعية، لأن نتاج العمل من أجل المجموع سيكون أكبر وأكثر من مجرد حاصل جمع نتاج أعضاء المجموعية.

العادة السابعة: اشحذ المنشار

لكى تكون فعّالاً يجب أن تجدد قوتك ومقدراتك متمثلةً فى الأبعاد الأربعة للذات الإنسانية: الجسم، العقل، الروح، العاطفة.. وهذا يتطلب تنمية الجسم بالرياضة، وتنمية العقل بالمعرفة والثقافة، وتنمية الروح بالإيمان والقيم، وتنمية العواطف بالتواصل مع المجتمع وصولاً إلى المنفعة المتبادلة وشحذاً لملكات الانتماء

***



تعرفي على..

الشخصية ذات القيادة الفعالة

- القيادة هى القدرة على تحقيق أشياء مميزة من أشخاص عاديين
- الوضوح هو مفتاح القيادة الفعّالة فما هى أهدافك؟
- إذا فعلت ما تفعله دائما سوف تحصل على ما تحصل عليه دائما
- واجه العالم كما هو وليس كما تتمنى أن يكون
- ثق ببصيرتك واصغ لضميرك
- إن أول صفة مميزة للقائد هى قوة العزيمه
- انت فى مكانك وواقعك بسببك أنت وبسبب اختيارك وقراراتك
- يمكن أن يؤدى النجاح الى الرضا بالنفس والرضا بالنفس أكبر عدو للنجاح
- تمرّن على أن تكون ناصحاً للموظفين وقدم لهم الارشادات ليتقدموا فى مجالاتهم
- كن القدوة فى كل شى تفعله فالجميع يراقب
- هيّئ جواً من الإخلاص والصراحة والصدق من حولك
- كن واضحاً تجاه أهدافك وكن مرناً فى تحقيقها
- ماهو الشى الذى تجرؤ أن تحلم به إن كنت تعلم أنك لن تفشل؟
- يظل القائدون هادئين عند الشدائد ومتمالكين عند مواجهة المخاطر والصعوبات
- إن أول صفات الشجاعة هى أن تبحر بلا ضمانات والصفة الثانية هى القدرة على



أن تصبر عندما لايوجد نجاح على مرمى البصر

- لكى تدفع الآخرين للأداء المتميز إجعلهم باستمرار يشعرون بأهميتهم وقيمهم
- أنشئ الثقه والحكمة فى الآخرين بإجبارهم على أن يفكروا ويقرروا لأنفسهم
- الروح المعنويه تأتى دائماً فى القمة
- إن الفشل المؤقّت هو مجرد فرصة لبداية ثانية أكثر ذكاءً
- فكر قبل التصرف ثم تصرف بسرعة وحزم
- لكى يكون الحافز أعظم ما يمكن إمدح علناً وقيّم على انفراد
- عندما لاتوجد رؤية ينهار الناس فما هى رؤيتك؟ فما هى رؤ يتك لنفسك ولمؤسستك؟
- ركّز على نقاط قوتك ماذا يمكنك فعله ببراعة ليسهم فى عملك؟
- نمى اتجاهاً للفوز يمكن لاختلافات طفيفة فى أدائك أن تؤدى إلى اختلافات عظيمه فى نتائجك
- الفشل فى التخطيط يعنى التخطيط للفشل فما هى أهدافك؟
- اعتنى بصحتك عناية فائقة فإن الطاقة والحيوية أساسيتان للقيادة الفعّالة
- ما هى رسالتك وما هو السبب الذى من أجله وجدت مؤسنستك؟

***



الفاعلية الشخصية

«القواعد العشر للحوار الفعال»

الحوار لغة التواصل الأولى بين البشر فهو أسلوب بشرى عميق عمق التاريخ والواقع أننا نعيش حالة حوار دائم شئنا أم أبينا. أحيانا حوار داخلى بين النفس وبين العقل وأحيانا كثيرة بيننا وبين الآخرين. والحوار معناه لغة من مادة حَوَرَ: الرجوع عن الشيء وإلى الشيء أو «التحول من حال الى حال» واصطلاحا أسلوب يجرى بين طرفين من خلال أسئلة وأجوبة بأشكال متنوعة للوصول إلى حقيقة أو معلومة فى اتجاه الهدف من الحوار. والبعض يطلق أحياناً على الحوار مسميات مختلفة كالجدل أو المناظرة أوالمحاورة. ويكاد يمثل الحوار مادة التفاعل الأساسية فى كل من التفاوض -الاقناع - المناظرة - التواصل - الحصول على المعلومة.

والحوار لابد أن يكون له هدف نهائى يراد الوصول إليه فلا حوار بلا نتيجة مستهدفة وإلا كان بلا فائدة ومضيعة للأوقات ولكى يحقق الحوار هدفه لابد له من أصول وقواعد يبنى عليها بدونها يفشل الحوار بل قد يحقق مضار لم تكن لتنشا لولا غياب تلك الأصول والقواعد. وللحوار أهمية كبرى فى حياة الفرد والمجتمع فهو يرتقى بأسلوب الفرد والمؤسسة حيث يتمتع أداء الحوار بحريه التأثير والتأثر. ويتعلم الناس بالحوار ممارسة الديمقراطية والتركيز على المصلحة العامة وينمو بالحوار مناخ الشفافية والوضوح والحوار فى مجمله طريقة فعّالة لتقويم الشخصية لتصبح اكثر فاعلية واتزاناً مع الآخرين. ومن أشهر العمليات الحوارية :

المحادثة conversation وهى تعنى المشاركة فى المعلومات والأفكار من أجل إيضاح وجهات النظر دون قصد تحقيق أثر ما فى المستمع المناقشة Discussion المشاركة فى المعلومات



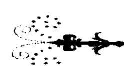
والأفكار من أجل إنجاز عمل أو حل مشكلة ما - المناظرة Debate المشاركة فى المعلومات والأفكار من أجل الحصول على موافقه أو تحالف جمهور المستمعين مع المتحدث- الاقناع Persuasion المشاركه فى المعلومات والأفكار والخبرات بغرض قبول المستمع لرأى المتحدث بكامل رضاه واختياره التفاوض Negotiatio المشاركه فى المعلومات والأفكار من أجل الوصل إلى حلول يقبلها جميع الأطراف - الحوار Dialogue المشاركة فى المعلومات والأفكار والخبرات من أجل التعليم الشخصى والجماعي.

متطلبات فى المحاورين

١. نية الوصول للحق.
٢. الاتفاق على المرجعية. عند بدء الحوار.(عقلية كونية شرعية مدنية علمية..)
٣. البدء بنقاط الاتفاق.
٤. البعد عن التعصب والغضب.
٥. الانصاف والاعتراف بالخطأ.
٦. احترام الآخر وتقديره.
٧. الموضوعية.
٨. استخدام الأدلة وترتيب الأفكار.
٩. الصبر على المخالف.
١٠. تجنب الجدل وسوء الظن

قواعد الحوار

١. التزام القول الحسن، وتجنب منهج التحدى والإفحام. وتحضرنا هنا مقالة الامام الشافعى : ما ناظرت أحدا إلا وتمنيت أن يظهر الله الحق على يديه.



٢. الالتزام بوقت محدد فى الكلام. ينبغى أن يستقر فى ذهن المُحاور ألا يستأثر بالكلام، ويستطيل فى الحديث، ويسترسل بما يخرج به عن حدود اللباقة والأدب والذوق الرفيع.

٣. الإنصات التام وتجنب المقاطعة. إن السماع الجيِّد يتيح القاعدة الأساسية لالتقاء الآراء، وتحديد نقاط الخلاف وأسبابه. حسن الاستماع يقود إلى فتح القلوب، واحترام الرجال وراحة النفوس، تسلم فيه الأعصاب من التوتر والتشنج، كما يُشْعِرُ بجدّية المُحاور، وتقدير المُخالف.

اسمع مخاطبة الجليس ولا تكن
عجلاً بنطقك قبلما تتفهم
لم تعط مع أذنيك نطقاً واحداً
إلا لتسمع ضعف ما تتكلم

٤. تقدير المحاور واحترامه. وضرورة التقدير والاحترام، لا ينافى النصح، وتصحيح الأخطاء بأساليبه الرفيعة وطرقه الوقورة. فالتقدير والاحترام غير المَلَقِ الرخيص، والنفاق المرذول، والمدح الكاذب، والإقرار على الباطل.

٥. استمرار الود والاحترم بعد الحوار.

واذا لم يزدنك حوارك خبرة أو يلفت نظرك إلى شاردة أو لم يذكرك بأمر نسيته.. أو يبصرك بشئ تظن أنك بحاجة إليه.. او يديم لك ودا أو تصل به رحماً.. او تنصر به حقا أو تزهق به باطلاً. فلا حاجة لك بهذا الحوار. فإن كنت فى مجلس حوار فقبل أن تقوم منه تذكر أن تردد كفارته.. سبحانك اللهم وبحمدك أشهد أن لاإله إلا أنت أستغفرك وأتوب إليك.



كيف تكون شخصية فعّالة؟

جرس الهاتف يقطع صمت منزل الدكتور سعيد، وخطواته تتسارع ليرفع السماعة، ليجد صديق عمره وزميل دراسته المهندس علاء يتحدث إليه، ويدور بينهما حوار ودود ممتلئ بالمشاعر الفياضة، فلم يلتق الصديقان منذ زمن بعيد.

تبادلا أطراف الحديث، حتى عرض المهندس علاء على الدكتور سعيد أن يزوره فى بيته؛ فهناك الكثير من الأحاديث يتوق لأن يخبره بها عن تلك السنوات الطوال التى لم يره فيها قط، مؤكدًا أنه قد أعد له مفاجأة سارة.

استعد الدكتور سعيد فى الموعد المحدد، وذهب إلى بيت صديقه الدكتور علاء، وما إن تقابلا وتعانقا حتى أخذ المهندس علاء بيد الدكتور سعيد، وأدخله حجرة الجلوس ليجد المفاجأة السارة.

إنه صديق من أصدقاء المدرسة: الأستاذ عمر، تبادل الجميع السلام والعناق ثم بدءوا فى تجاذب أطراف الحديث، وراحت دفة النقاش تتنقل بين الحاضرين جميعًا، حتى طرح الدكتور سعيد عليهم سؤالاً مهماً: ما معنى أن يكون المرء ناجحًا وفعّالاً فى مجتمعه؟ وبدأ كل واحد من الحاضرين يدلى بدلوه فى تلك القضية.

بدأ الأستاذ عمر بالحديث قائلاً: (الفاعلية، وما شأننا بالفاعلية؟ لا بأس أن يكون المرء فعّالاً ولكن الأهم أن يجنى الإنسان من عمله المال، وأن يعيش حياة مترفة منعمة، أما أن تكون فعّالاً فليس هذا هو المهم).

وهنا اعترض الدكتور سعيد قائلاً: (لا أتفق معك يا صديقى العزيز، فإن تكون فعّالاً

فذاك أمر مهم وجدير لأن تسعَى فى تحصيله، ففيه قمة سعادة المرء فى حياته، كما أنه يصنع للإنسان قيمة فى دنياه، فضلاً عن التأثير الذى يحدثه فى حياة الآخرين، والذى يستمر حتى بعد موته).

وجاء الرد من عمر سريعًا: (أنت لم تتغير يا سعيد، تسعى دائمًا إلى أمور مثالية وتدعو الآخرين لفعلها، فهل لى أن أسألك سؤالاً يا عزيزي؟)

فقال سعيد: (تفضل واسأل سؤالك، فأنت أيضًا لم تكف عن الاعتراض على الآخرين والتثبيط من هممهم)

سأله عمر قائلاً: (إن كانت الفاعلية أمرًا مهماً، فهل لك أن تذكر لى كيف الطريق إلى تلك الفاعلية العظيمة؟).

صمت عمر قليلاً وهو لا يدرى بماذا يجيب، وهنا تدخل المهندس علاء قائلاً: (أختلف معك تمامًا يا عمر، فليس المال فقط هو ما ينبغى أن يشغل بالنا، وليس ذلك مقياسًا للفاعلية، أو حتى للنجاح، فهو صورة جزئية من النجاح والتميز فى الحياة.

أما الفاعلية فهى شيء مختلف، فهى تعنى تحصيل الشخص لمهارات مختلفة، ومن ثم ينجح فى عمله أو دراسته، فيصير من الأوائل فيها).

الأصناف الثلاثة

هذا الحوار الذى دار بين الأصدقاء الثلاثة يعبّر عن ثلاثة أصناف من الناس يدركون الفاعلية إدراكًا قاصرًا وهم:

الصنف الأول: يدرك أهمية الفاعلية، ولكن بإدراك ذهنى عقلى نظري، لا يحاول ترجمته إلى واقع عملي، ويرضى بما هو عليه.

الصنف الثاني: يدرك أهمية الفاعلية، إدراكًا راسخًا، ويحاول ترجمة ذلك الإدراك، ولكنه لا يدرى ما هو الطريق؟ وكيف السبيل إلى ذلك؟



الصنف الثالث: يدرك أهمية الفاعلية، إدراكًا راسخًا، ويحاول ترجمة ذلك الإدراك، ولكنه ينجح بشكل جزئي، دون إدراك المعنى الشامل للفاعلية.

الصنف الرابع: وثمة صنف رابع من الناس يعى أهمية الفاعلية ويؤمن بها إيمانًا راسخًا، ويدرك معناها الصحيح والشامل، ولديه خارطة طريق واضحة للوصول إليها.

وهذا الصنف هو ما سنحاول جميعًا أن نكون من أفراده من خلال هذا الفصل، حيث سنتعرف على المعنى الصحيح والشامل للفاعلية، ونعرض أهم القيود التى تقف بإزائها، ونرسم لك خارطة طريق واضحة للوصول إلى الفاعلية.

تعرف عليها:

الفاعلية تعني: (الموازنة بين ما نريده على المدى القريب وما نريده على المدى البعيد، فنحن نريد من الآلة التى بين أيدينا ونستخدمها لمصالحنا أن تستمر صالحة لوقت طويل).

وهنا قد يخلط البعض بين الفاعلية وبين بذل الجهد، والفرق بينهما شاسع، ولنضرب لذلك مثالاً (فقد يقود الإنسان سيارته بكفاءة عالية ولكن إذا كان متجهًا الوجهة الخطأ؛ فإن عمله لا يتسم بالفاعلية، ولو أن طائرة متجهة من لندن إلى موسكو، انحرفت درجة واحدة عن مسارها لوجدت نفسها أخيرًا فى القاهرة).

كما أنه لا يعتبر فعّالاً من يجد نفسه فى شغل دائم، فقد يكون مشغولاً بأمور صغيرة لا تضيف إلى رسالته فى الحياة الكثير، بينما يغفل عن أمور كبيرة، ولذا فإن القاعدة الشهيرة التى تقول: (أنا مشغول، إذًا أنا فعّال) غير صحيحة بالمرة.

ويضيف الدكتور محمد العبدة معنى مهماً للفاعلية فيقول: (هى أن نستفيد مما يقع تحت أيدينا، وقد سخَّر الله لنا البر والبحر والحيوان والنبات وأعطانا الزمان، فالإنسان الفعّال هو الذى يجعل من الزمن لحظات حية مفيدة، ولذلك يُسأل الإنسان يوم القيامة عن عمره فيما أفناه).

والخلاصة أن الفاعلية لها ركنان أساسيان وهما:

١. عظمة الجوهر قبل عظمة المظهر.

٢. التوازن بين الإنتاج والقدرة على الإنتاج.

أولاً عظمة الجوهر قبل عظمة المظهر

وعظمة الجوهر تعنى أنك شخصية قيمية تبنى حياتها على أسس من القيم الراسخة مثل العدل والتسامح والصدق والأمانة والحب، بمثل هذه القيم ستصبح عظيمًا فى جوهرك وعندما تحصل الوسائل والأدوات (عظمة المظهر) ستستخدمها فى الخير وتصبح شخصية فعّالة حقًّا.

إن العظمة الحقيقية تكمن فى عظمة الداخل، فى قيمك ومبادئك التى تصبغ حياتك كلها، وليست كما يظن البعض أنها فيما تملك من شهادات أو تكتسب منِ مهارات، فالفاعلية بكل ما لها من أهمية تنبع من داخلك، إنها فى اتساقك مع ذاتك وقيمك ومبادئك، ويخطئ الكثيرون حين يركزون على اكتساب المهارات وحيازة الشهادات، وفى غمار انشغالهم بتلك الأمور ينسون القيم والمبادئ.

ولا يظن واهم أننا ننقص من قدر المهارات أو نقلل من شأن الشهادات، وهذا غير صحيح، فلا يستطيع أحد أن يغفل أهمية هذه الوسائل لبناء نهضة الأمة وصناعة الحياة، ولكنها بمثابة الجسد، لا يغنى شيئًا دون وجود الروح بداخله، والروح هو الجوهر الذى بداخلك.

وحتى يتضح لك الفرق بين عظمة الجوهر وعظمة المظهر، فتصور شخصًا قد حاز مهارات الاتصال مع الناس، واشترك فى عشرات الدورات التى تتحدث عن الإقناع والإنصات الفعال، وتكوين العلاقات والحديث الشائق، وغير ذلك من المهارات.

المفترض أن هذا الشخص سيكون خبيرًا فى العلاقات الإنسانية والتأثير على الآخرين، ولكن مهلاً فهذا هو المظهر.

فلو كان ذلك الخبير حريصًا على منفعته فحسب، واستخدم تلك المهارات فى خداع الناس، واستغلالهم من أجل مصالحه، ونسى المبادئ والقيم وصار شعاره فى الحياة: (أفوز أنا ويخسر الآخرون)، فهل تظن أن ذلك الرجل سينجح فى علاقاته مع الآخرين؟!

كلا وألف كلا، فقد ينجح فى خداع الناس بعض الوقت، وقد ينجح فى خداع بعض الناس كل الوقت، ولكنه لن ينجح أبدًا فى خداع كل الناس كل الوقت.

وعلى النقيض من ذلك، تصور شخصًا آخر، لم يتقن جميع مهارات الاتصال، ولكن يسعى فى تحصيل ذلك، حديثه بسيط، أحيانًا قد يقاطع الآخرين أثناء حديثهم وهو لا يدرى أن هذا خطأ، ولكنه يملك قلبًا يحب الجميع وبكل الصدق يتمنى لهم الخير، ويحرص على قضاء حوائجهم، شعاره: (أفوز أنا وتفوز أنت)، هل تظن أن ذلك الشخص سينجح فى علاقته بالآخرين حتى ولو أخطأ بعض الأخطاء؟! بالتأكيد سينجح بإذن الله.

فما بالك لو أضفنا عظمة المظهر إلى عظمة الجوهر، فستكون النتيجة فاعلية أكيدة إن شاء الله.

ثانيًا: التوازن بين الإنتاج والقدرة على الإنتاج

كانت هناك قصة خرافية فى القديم، تروى قصة مزارع فقير اكتشف ذات يوم بيضة ذهبية أسفل أوزته، فى بداية الأمر ظن صاحبنا المزارع أنه يحلم، فكيف تبيض الأوزة بيضة ذهبية، ولكن ما لبث أن أمسك بالبيضة فرأى ملمسها مختلفًا، وبريقها يخطف الأبصار، ولم يصدق نفسه من فرط سعادته بتلك الثروة الهائلة التى يجنيها.

وفى اليوم التالي، ذهب المزارع كعادته إلى حظيرة الأوز، ليرى بيضة ذهبية أخرى، فطار عقله من هول المفاجأة، وظل على هذه الحال أيامًا عدة، إلى أن أغرته نفسه يومًا بذبح الأوزة؛ ليخرج كل ما فى بطنها من البيض الذهبي، بدلاً من انتظار البيض كل يوم وتحمل عناء الانتظار، فقرر بالفعل ذبح الأوزة، ولكن المفاجأة كانت مدوية، فلم يجد فى بطنها ولو بيضة ذهبية واحدة، فقد قضى المزارع على مصدر إنتاجه من البيض الذهبي.



وقبل أن تأسف على غباء ذلك المزارع أحب أن أعرّف لك الفاعلية كما عرّفها ستيفن كوفى حين قال إن الفاعلية هي: (التوازن بين الإنتاج والقدرة على الإنتاج)، ففى المثال السابق، كانت الأيام الأولى فعّالة بالنسبة للمزارع وأوزته "الذهبية"، حيث كان محافظًا على مصدر إنتاجه وهى الأوزة، وموازنًا بين ذلك وبين الإنتاج ذاته وهو البيض الذهبي، بينما اختل ميزان الفاعلية لما ذبح الأوزة، ليقضى على مصدر الإنتاج، ومن ثم على الإنتاج نفسه.

فالبعض قد ينظر للفاعلية من منظور البيضة الذهبية، كلما زاد إنتاجك زادت فعاليتك، غير أن الحقيقة أن الفاعلية تتكون من شقين رئيسيين: الإنتاج أو الشيء المنتج (البيضة)، ومصدر الإنتاج أو القدرة على الإنتاج (الأوزة).

إذًا هو ميزان، كفته اليمنى هى الإنتاج، وكفته اليسرى هى القدرة على الإنتاج، فإن رجحت كفة الإنتاج وركزت على الإنتاج، فانتظر تدهورًا فى صحتك، وتعبًا فى أعصابك، ومعاناة من ضغوط شديدة فى حياتك، وبعدًا عن أسرتك، وضياعًا لأبنائك، وسلسلة طويلة من الفشل والإحباطات المتكررة.

وعلى العكس إن رجحت كفة القدرة على الإنتاج، وركزت عليها فمثلك كشخص أدرك أهمية الرياضة فراح يمارسها لمدة عشر ساعات يوميًا وأهمل العمل والإنتاج.

يقول ستيفن كوفي: (إن الفاعلية تكمن فى التوازن، والإفراط فى التركيز على الإنتاج يسفر عن تدهور الصحة وتهالك الآلات، واستنزاف الحسابات المصرفية وتقطع أواصر العلاقات، كذلك فإن الإفراط الحاد فى التعامل مع القدرة على الإنتاج يماثل شخصًا يركض لمدة ثلاث أو أربع ساعات يوميًا مزهوًا بالسنوات العشر الإضافية التى سيضيفها إلى عمره غير مدرك أنه يضيعها فى الركض).

الخطوات السبع للقضاء على الفاعلية

من أهم الوسائل لتنمية الفاعلية، **أن** نتعرف على أسباب فشل الكثيرين فى الوصول إليها، ولنا فى صحابة النبى صلى الله عليه وسلم المثل والقدوة، فهذا حذيفة بن اليمان رضى

الله عنه يقول: (كان الناس يسألون رسول الله صلى الله عليه وسلم عن الخير، وكنت اسأله عن الشر مخافة أن يدركني) [متفق عليه].

وإليك عزيزى القارئ أهم سبع خطوات تلقى بصاحبها فى هوة السلبية والفشل، وتجعله أبعد ما يكون عن الفاعلية:

١. علق شماعة فشلك وأخطائك على الآخرين.

٢. انشغل بالجزئيات عن الرؤية الكلية لحياتك ومستقبلك.

٣. عش حياة الطوارئ المستمرة، وانجز أهدافك فى اللحظة الأخيرة أو بعدها.

٤. عش لنفسك وانجح وحدك، واجعل شعارك فى الحياة: (أنا ومن ورائى الطوفان).

٥. انعزل عن الآخرين بحجة أنه لا أحد يفهمك ويقدّر مشاعرك.

٦. اسع فى إنجاز أهدافك وحدك، دون معاونة الآخرين.

٧. اكتفِ بما حققت من إنجازات أو نجاحات، ولا تسعَ فى تطوير ذاتك.

اقفز فوق الحواجز

إن أول ثلاثة حواجز ضد الفعالية تمثل عوائق ضد النجاح الشخصى للإنسان فى الحياة، فإذا استطاع الإنسان تخطيها صار بإمكانه تحقيق نجاحات فردية.

ولكن هذه النجاحات الفردية لا تكفى لصنع شيء عظيم فى الواقع، وبالتالى وجب عليه تخطى الحواجز الثلاثة التالية ليتمكن من تحقيق النجاح الجماعي.

وخلال عملية تخطى هذه الحواجز وتسنم ذرى النجاح والفاعلية، يجب على الواحد منا ألا ينسى الحاجز الذى قد يوقفه عن الاستمرار فى الارتقاء ألا وهو حاجز الاكتفاء بما تم تحقيقه من إنجازات، وعدم الرغبة فى التطوير المستمر، ومن هنا كان تحطيم الحاجز السابع عن طريق شحذ همتك والسعى لتجديد وتطوير نفسك باستمرار.

أذنان وفم واحد!

كان الكاتب الشهير (ديل كارنيجي) مدعوًا على حفلة أقامها أحد الأصدقاء ولكن المشكلة كانت أنه لا يعرف أحدًا فى هذه الحفلة لكنه لم يستطيع ألا يلبى دعوة صديقه.

ذهب كارنيجى إلى الحفلة وقرر أن يستمتع بوقته، وبعد أن انتهى الحفل، اندهش صديق كارنيجى من كم المدعويين الذين أكدوا له أن كارنيجى شخص لطيف جدًا وأنه يجب أن يدعوه فى كل الحفلات القادمة!

وبعد أن مضى الضيوف، هرع صديق كارنيجى عليه وسأله فى لهفة: كيف فعلت هذا؟! قال كارنيجي: لم أتحدث قط، بل استمعت إليه فقط.

ما فعله ببساطة هو الاستماع، راح يسأل كل شخص عن حياته ويستمع لما يحكيه ويوجه الأسئلة فى صميم ما يحب الناس الحديث عنه ويستمع لهم فقط.

ولذا نفهم أن هناك حكمة ربانية عميقة فى أن يكون لنا أذنان وفم واحد وهي: أن نستمع أكثر مما نتكلم.

الاستماع الفعّال: Effective listening

لو استمعت لوجهة نظر الناس واهتممت فعلًا بأن تعرف ما يقولونه وما يقصدونه ستتعجب جدًا من الفائدة التى ستعود عليك.

أولاً : سيحبك الناس:

كل شخص يحاول أن يتكلم عن تجاربه الشخصية.

الأول: اكتشفت مطعمًا رائعًا يقدم وجبات بحرية لذيذة ورخيصة الثمن وسريعة التحضير.

فقال الثاني: وأين هو؟! أنا أحب المأكولات البحرية جدًا.

فرد عليهم الثالث: أما أنا فلا أحب المأكولات البحرية أبدًا.

الناس يشعرون بالسعادة حين يتكلمون عن تجاربهم الشخصية، فلو منحتهم هذه السعادة سيحبونك ويشعرون بأنك مهتم بهم وأنك مختلف عن باقى المتحدثين عن أنفسهم.

ببساطة.. استمع لهم بصدق كى يحبوك

ثانيًا ستتعرف على أخطاء الإدراك لديك:

أكرم يكره والده، هكذا يؤكد دومًا للناس فى كل مناسبة؛ فهو يؤكد أن والده لا يحبه ويصر على معاقبته بقسوة حين يخطئ ودائمًا ما يعطيه النصائح المباشرة فى كل مناسبة وكأنه عديم الكفاءة ولا يستطيع التصرف وحده.

والد أكرم تربى بهذه الطريقة التى عرفها فى حياته ولا يعرف طريقة أفضل، لذلك كان يحاول أن يؤكد حبه لأكرم بالطرق التى تربى بها؛ فكانت ممارساته هى تعبير عن حبه وليس العكس.

- لا تحكم على الناس من معنى تصرفاتهم بالنسبة لك بل بالنسبة لهم هم.
- سل الناس وصدّق ما يقولون؛ لأن الناس لا يفكرون مثلما تفكر أنت، فلا تتعجب من إجاباتهم.

ثالثًا ستفهم الناس أكثر:

لن يمكنك أن تكون صورة عن شخص معين إلا إذا تركته يتكلم واستمعت إليه، وقتها ستعرف كيف يفكر وستستطيع التعامل معه على هذا الأساس.

فمثلًا:

مديرك: هل رأيت مباراة الأمس بين الهلال والنصر؟! كانت مباراة غريبة.



أنت: فعلًا، لقد استحق النصر الهزيمة.

مديرك: استحق النصر الهزيمة؟! أنا نصراوي!

حسناً لو كنت صمت وسمعت؛ ماذا سيحدث؟

فلنعد للمثال مرة أخرى:

مديرك: هل رأيت مباراة الأمس بين الهلال والنصر؟! كانت مباراة غريبة.

أنت: ابتسامة وهزة رأس.

مديرك: النصر هزم رغم أنه أدى بشكل جيد، لقد أحزننى ذلك.

أنت: هكذا هى كرة القدم يا سيدى المدير، وسيعوض النصر فى المباراة القادمة إن شاء الله.

هل عرفت أهمية الاستماع قبل أن تتسرع وتصدر أحكامًا؟!

الاستماع سيجعلك أكثر دراية بنفوس الآخرين، استغل أذنيك لفهم الناس أكثر؛ فهم يعطوننا مفاتيح شخصياتهم طوال الوقت حين يتحدثون، لكننا نقاطعهم لأننا نريد التحدث وإعطاءهم مفاتيحنا بدلًا منهم!

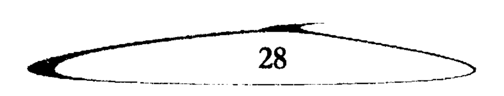
رابعًا ستتعرف على دوافع الآخرين ونيّاتهم:

(نحكم على الناس من سلوكهم ونحكم على أنفسنا من نوايانا) «**لان بيرسي**» أحيانًا نكون على صواب فعلًا لكن الناس لا يفهمون هذا ويتعاملون معنا كما لو كنا على خطأ.

فمثلًا:

سامية فتاة متميزة هذا إن تغاضينا عن بعض الأمور المهمة، فقد كانت سامية تتجنب والدتها دائمًا، كانت ترفض مرافقتها فى أية زيارة عائلية وترفض الذهاب معها للتسوق.

فى أحد الأيام مرضت أمها بشدة لدرجة أنه قد تم نقلها إلى المستشفى، هل تعرف ماذا فعلت سامية حينها؟!



رفضت زيارتها كما رفضت حتى الاتصال للاطمئنان عليها! كيف هى سامية الآن؟

سامية فتاة سيئة، دعنا نستمع لرأى سامية نفسها فيما حدث:

(أمى لا تحبني؛ فهي دائمًا تفضل أختى عني، دائمًا تتكلم عنها كما لو كانت ابنتها الوحيدة، كنت أصطحبها كل يوم إلى السوق وأقضى لها حاجتها، لكن هذا لم يمنع تفضيلها لأختي، لقد حاولت التقرب لأمى كثيرًا، لكن هذا لم يفد؛ لذلك سأتوقف عما كنت أفعله من أجلها فهى لا تحبنى ولا تريد منى شيئًا).

بالنسبة لسامية فهى ضحية بريئة تدافع عن ذاتيتها، هذه هى نظرتها لما تفعله، وهذا هو الحال عند كل من يقوم بسلوك سيء، فهو من الداخل مقتنع بأنه يفعل الصواب!

الحكم على التصرفات لا على النية

لا تعتقد أن الناس يجب أن يبجلوك بسبب قلبك الأبيض وسريرتك الصافية؛ بل راقب تصرفاتك وما الذى تفعله ولاحظ سلوكك.

مثال:

هل تذكر المرة الأولى التى سمعت فيها صوتك مسجلًا على شريط الكاسيت؟ لقد شعرت أن صوتك أسخف مما كنت تعتقد أليس كذلك؟! هل تعرف السبب؟ السبب هو أننا لم نعتد أن نراقب أنفسنا من الخارج، بل نراقب أنفسنا من الداخل فقط.

سيحدث ذلك أيضًا إذا رأيت نفسك وأنت غاضب وأنت تتجادل وأنت تتعامل مع شخص ما بانفعال، ستفهم أن الناس يرونك من الخارج لا كما ترى نفسك من الداخل.

أهم أساليب التواصل هو أن تدرك أن الآخرين يعتقدون دائمًا أنهم على صواب لذلك حاول أن تكلمهم من هذا المنطق.



وختامًا:

إليك جملة من النصائح التى تعينك على فهم الآخرين والتعامل معهم وتجعل من إنصاتك لهم انصاتًا فعّالًا يدفعك إلى إقامة صلات قوية معهم، ومن أهم تلك النصائح ما يلي:

١. لا تكلم الناس بلغتك بل بلغتهم.

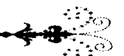
٢. لا تحكم على الناس من معنى تصرفاتهم بالنسبة لك بل بالنسبة لهم هم!

٣. تذكر قول ريتشارد باندلر: (وراء كل سلوك سلبي، نية إيجابية).

٤. حاول أن تصل للنية الإيجابية التى وراء كل سلوك كى تستطيع التعامل معه.

٥. لا تحكم على الأشخاص المقربين لك من سلوكهم؛ فهذا السلوك الذى تراه سلبيًا ما هو إلا انعكاس لنية إيجابية ما عليك أن تعرفها.

***



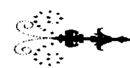
غيِّر نظارتك

أنـــا لــســت ممـــن تـضـعـف همـتـهـم
لأن كـــل خــطــوة خــطـأ أخـطـوهـا
أعــالجــهـا بــأخــرى تـدفـعـنـى لـلأمـام

توماس إيديسون

هل من الممكن أن يحظى المرء بالنجاح دون أن يتبنى توجهًا عقليًا سليمًا؟ الإجابة هى نعم، ولكن التوجه العقلى للإنسان فى هذه الحالة سيحدد المدى الذى سيتمتع فيه بهذا النجاح، تمامًا كحالة كلارينس دارو، وهو محامٍ ناجح وكاتب مشهور حين قال: (إذا كنت شابًا فى العشرين من عمره، وأدركت ما أنا بفاعله الآن، لقتلت نفسي)، فكيف بشخص ناجح مثله أن يقول ذلك؟! ولكن سرعان ما تعلم أنه كان شخصًا ذا توجه عقلى متشائم وإدراك سلبى للحياة والأشخاص من حوله.

ورغم أن هناك أناساً يتمكنون من تحقيق الإنجازات رغم توجههم العقلى السلبي، فإنهم قليلون ويتطلب ذلك منهم بذل مجهود مهول، وحتى إن حققوا قدرًا من النجاح، فستجد أنهم يفتقدون السعادة، وفى المقابل فإنه حتى الأشخاص العاديين يمكنهم تحقيق إنجازات عظيمة إذا تبنوا توجهًا عقليًا إيجابيًا، كما يقول دينس وايتلي: (إن ميزة الفائز لا تتمثل فى أنه يولد موهوبًا، ولا فى حاصل ذكاء مرتفع، ولا فى النبوغ، ولكنها تكمن فى التوجه العقلي، فهو معيار النجاح، ولكنك لا تستطيع شراءه ولا بملايين الدولارات فهو ليس للبيع.



كل ما يبدأ على خير ينتهي عليه أيضًا:

ألق نظرة على الناجحين لتجد أنهم تبنوا هذه الحقيقة، سواء كان الإنسان الناجح طبيبًا فى طريقه إلى إجراء جراحة، أو مدربًا يعد فريقه لمباراة، أو رجل أعمال يستهل مفاوضات قبل أن يعقد صفقة عظيمة؛ فالشخص الواثق بنفسه تزيد فرصه فى النجاح، أما المتشائم فيستقطب العواقب السلبية التى يتوقعها، بل قد يرى قطرة من السلبيات فى وسط بحار الإيجابيات، تمامًا كما يقول إتش. إل. مينكن: (المتشائم هو من يبحث عن التابوت، عندما يشم رائحة الزهور).

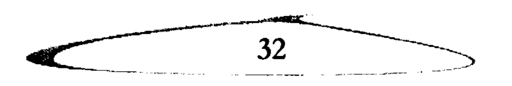
ولذا حينما تشرع فى بداية مهمة ما لا سيما إذا كانت حيوية بالنسبة لك ولكنها لا تستهويك، ركز عقلك على الحقائق وليس المشاعر، ركز على الإمكانات لا المشاكل، هذا من شأنه تحويل توجهك العقلى فى المسار الصحيح، وإذا بدأت المهمة فى المسار الصحيح، فمن الأرجح أن تنتهى لوجهتها الصحيحة.

فالبداية إذًا من الفكر كما يقول نابليون هيل: (أولًا يراودك الفكر، وبعد ذلك تنظيم هذا الفكر إلى أفكار وخطط، وبعد ذلك تحويل هذه الأفكار والخطط إلى واقع).

كيفما تعامل الناس يعاملونك

خرجت أم وابنتها للتبضع فى أحد الأيام، فى محاولة لاستغلال التخفيضات التى تقام فى نهاية الأسبوع، وبينما تتجولان من محل لآخر فى المركز التجاري، تذمرت الأم من كل شيء: الزحام والجودة السيئة للسلع، والأسعار وقدمها المتألمة، وبعد أن حدثت مواجهة صعبة بين الأم وإحدى العاملات بأحد المحلات، التفتت لابنتها وقالت: لن أعود لهذا المحل مرة أخرى أبدًا، هل رأيت تلك النظرة الوقحة التى رمقتنى بها؟

فأجابتها ابنتها بقول حكيم فقالت: يا أمي، إنها لم ترمقك بهذه النظرة، بل هذه النظرة كانت موجودة معك قبل أن ندخل المحل.



فعندما نتعامل مع الآخرين، عادة ما يحدد توجهنا العقلى نحوهم طريقة تفاعلنا معهم، ابتسم عندما تلتقى بالآخرين، فستجد أنهم يبتسمون لك فى أغلب الأحوال، وعلى العكس، كن عدوانيًا، وسأضمن لك أن تجدهم على استعداد للانفجار غضبًا فى وجهك، فعامل الناس بما تحبهم أن يعاملوك به.

السعادة ليست فى الإنجاز وحده

فإن الأفكار التى تشغل عقلك هى أهم الأشياء التى ستغير حياتك، فالشهرة والثروة أمران عارضان والرضا الذى يتأتى نتيجة تحقيق الإنجازات سعادة لحظية، فكما يقول أحد الحكماء: (من يحب الفضة لن تجلب له الفضة الرضا، ولا من يحب الوفرة سترضيه الزيادة)، إنك لن تستطيع شراء السعادة ولا الفوز بها، بل يجب أن تختارها.

فكما يقول صامويل جونسون الشاعر والناقد الإنجليزي: (إن الذى لا يعرف إلا القليل عن طبيعة البشر لدرجة أنه يسعى وراء السعادة فى تغيير أى شيء سوى ميوله ونزعاته، سيضيّع حياته هباءً ويضاعف الأسى الذى يحاول الفكاك منه)، فلقد علم جونسون أن الرضا ينبع من الداخل بناء على التوجه العقلى للإنسان نفسه.

عدوى التفاؤل

فى الوقت الذى يصح فيه أن تختار توجهك العقلي، يجب أن تضع فى اعتبارك أن الاختيارات التى تقوم بها تؤثر على المحيطين بك، فكما يسرد جون سي. ماكسويل فى كتابه «القوانين الـ ١٧ لفرق العمل» فيقول تحت عنوان «قانون التفاحة السيئة»:

(هناك العديد من السمات التى يتحلى بها الفريق ليست معدية، وتلك هى الموهبة والخبرة والاستعداد للتدريب، ولكن كن متأكدًا من شيء واحد: أن التوجه العقلى معدٍ، فإن كان أحد أفراد الفريق يتسم بالقدرة على التعلم والتواضع ويكافئ على ذلك بتقدم مستواه، فمن الأرجح أن يتخذ الآخرون توجهات عقلية مشابهة، وعندما يتحلى أحد



أفراد الفريق أو قائده بأخلاقيات عمل حميدة ويشرع في إشاعتها، يحاكيه الآخرون؛ حيث يميل البشر إلى تبنى التوجهات العقلية الخاصة بمن يمضون معهم وقتًا؛ ليحاكوا أسلوب تفكيرهم، ومعتقداتهم وأساليبهم في مواجهة التحديات).

وختامًا:

يحكى **جون سى ماكسويل** عن بداية اكتشافه لهذا المفهوم، مفهوم التوجه العقلي، فيقول: (كان ذلك في عام ١٩٦٤، عندما كنت في السابعة عشرة من عمري، فقد اختلى بي مدرب كرة السلة في المرحلة الثانوية، ويدعى د. جيف، في بداية الموسم، وأخبرنى أنه يريدنى أن أتولى قيادة الفريق، تحمست للفكرة ولكنى دهشت أيضًا لأننى كنت على يقين من أن زميلي في الفريق جون توماس لاعب أفضل مني.

ولكن المدرب **جيف** قال لي شيئًا فسّر موقفه، إذ قال: «جون، إنك تتمتع بأفضل توجه عقلي في الفريق حتى إن توجهك هذا يؤثر على الآخرين» وبعدها بأسابيع قليلة حصلت على لقب أفضل مواطن للشهر في مدرستي، لماذا؟ بسبب توجهي العقلي وللمرة الثانية صرح مدرسي بأن توجهي العقلي راق لهم ثم ترسخت تلك الفكرة وصار توجهي يحدث فارقًا في كل حياتي).

***

الأفكار والاستراتيجيات العقلية

ليس المهم أن نفكر، لكن المهم أن نمتلك قوة التفكير.

ليس المهم أن نفكر، ولكن المهم أن نمتلك التفكير الإيجابي.

ليس المهم أن نفكر، ولكن أن يقودونا تفكيرنا إلى التميز.

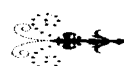
ولذلك فإننا نتحدث معاً عن قوة التفكير، كيف نمتلك قوة التفكير، ويصبح تفكيرنا إيجابيًا لنرتقى ونتميز، هذا هو بيت القصيد.

وقد تحدثنا فى المقال السابق عن المصادر المختلفة للتأثير فى أفكارنا، واليوم نتحدث عن استراتيجيات العقل وكيف يصنعها الفكر.

ما المقصود بالاستراتيجية؟

الاستراتيجية هى (متتالية من أفكار محددة وتصورات داخلية وخارجية لتجارب معينة تؤدى إلى نتيجة محددة، فالشخص الذى يقول إنه مصاب بالصداع عندما يستيقظ فى الصباح فهو يستخدم متتالية من الأفكار والتصورات الداخلية التى بدورها سببت له الصداع) (**قوة التفكير، د. إبراهيم الفقي ص (٣٢)**).

والمشكلة أن معظم الناس يستخدمون الكثير من العبارات والكلمات السلبية، ولا يدرون أنهم باستخدام هذه العبارات والكلمات يكوّنون استراتيجيات عقلية لكنها سلبية، والمشكلة أن هذه الاستراتيجيات السلبية لا تكون وقتية إنما يتم تخزينها فى العقل اللاواعى وتكون النتيجة: مشاعر وأحاسيس سلبية يشعر بها الإنسان ويقاومها ويحاول دفعها لكنه لا يستطيع، وبعض الناس يبذل مجهودًا كبيرًا فى ذلك دون جدوى.



ونرى الكثير يهرع إلى الأدوية ولكنها لا تجدى نفعًا، لماذا؟! لأن المشكلة فى كثير من الأحيان ليست عضوية بل هى أساليب استخدمها الشخص فكوّنت لديه استراتيجيات عقلية سلبية دون أن يشعر.

ومن الأمثلة على ذلك تجد شخصاً يستيقظ كل صباح من نومه متكاسلًا، وغير راغب فى الذهاب إلى العمل ويقول: أشعر بتعب وإرهاق علىّ أن أشرب المزيد من القهوة حتى أشعر بالنشاط.

وشخصاً آخر يقول كل يوم جمعة بالذات أ‍ ب بحساسية شديدة تستمر معى طوال اليوم.

هؤلاء الأشخاص وغيرهم من الأمثلة فى الأغلب أنهم كوّنوا استراتيجيات عقلية سلبية دون أن يشعروا وتم تخزينها فى العقل اللاواعي، ومن ثم ستظل هذه المشاعر والأحاسيس السلبية مصاحبة لهم، إلى أن يمتلكوا قوة التفكير التى تمكنهم من تغيير تلك الاستراتيجيات العقلية السلبية وتبديلها باستراتيجيات أخرى إيجابية.

يحكى الدكتور إبراهيم الفقى عن تجربة شخصية فيقول: (أتذكر فى وقت كنت فيه فى لويزيانا بالولايات المتحدة الأمريكية وكنت أحاضر فى فندق هيلتون لافاييت عن "فلسفة النجاح" وهناك اقترب منى رجل فى الأربعينات من عمره، وكان واضحًا أنه مصاب بالإنفلونزا وقال لي: فى كل سنة يا دكتور وفى شهر أغسطس أصاب بإنفلونزا حادة تستمر معى طوال الشهر...

فسألته: منذ متى وأنت مصاب بهذه الحالة؟ فقال: منذ أكثر من عشر سنوات، فسألته: هل كنت قبل ذلك الوقت فى صحة جيدة؟ أجاب نعم، فسألته: هل تتذكر كيف حدث ذلك؟ فقال: لا، ولكن عمومًا عندما أعرق بسبب الرطوبة العالية أصاب ببرد شديد وبعدها مباشرة أصاب بالإنفلونزا.



فى كل سنة (هنا هو وضع الزمان المستمر).

فى شهر أغسطس (هنا هو وضع تحديدًا للوقت الذى يصاب فيه، وهذا التحديد مستمر فى الزمن ويحدث كل سنة).

أصاب بإنفلونزا (هنا هو حدد نوع المرض الذى يصاب به فأصبح المرض مرتبطًا بالشهر والزمن).

عندما تكون الرطوبة عالية أعرق وأصاب ببرد شديد (هنا هو حدد السبب والنتيجة).

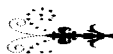
بعدها مباشرة أصاب بالإنفلونزا (هنا هو وضع النتيجة النهائية والواقع الذى يعيش فيه سنويًا).

ما استخدمه هذا الرجل ليس إلا أفكارًا متتالية محددة مرتبطة بالزمان والمكان ومدعّمة باعتقاد وتوقع حتى أصبحت حقيقة وواقعًا به وينتظره كل عام فى نفس الوقت... هذه هى الاستراتيجية العقلية.

وفى الواقع إن كل حياتنا وتصرفاتنا ليست إلا استراتيجيات عقلية ونعيش بها فى أى مكان أو زمان؛ فعندنا استراتيجية للنوم نستخدمها للنوم أو نستمر مستيقظين، واستراتيجية للتعامل مع الناس سواء كانوا أقارب أو زملاء أو غرباء عنًّا، واستراتيجية للأكل وتناول الطعام فهناك من يأكل بسرعة وهناك من يأكل ببطء، وهناك من يأكل وهو فعلًا جوعان وآخر يأكل وهو غير جوعان فهو يأكل لأنه جوعان شعوريًا لكى يشعر بالسعادة والبهجة) **(قوة التفكير، إبراهيم الفقي، ص (٣٢٣٣))**.

توقع الأفضل واظفر به

إن الكثير منا قد كوّن استراتيجيات عقلية كثيرة بناء على تجارب معينة أو اعتياد سلوكيات معينة حتى أصبحت معتقدات بالنسبة له مؤثرة بالسلب على حياته ومستقبله، يقول فى كتابه: (تساءل الأب متحيرًا بخصوص ابنه البالغ من العمر ثلاثين ربيعًا: (لماذا يفشل ابنى فى كل عمل



يعهد به إليه؟)، وكان من الصعب فعلًا أن ندرك أسباب فشل هذا الشاب لأنه حسب الظاهر، كان يملك كل مقومات النجاح، إذ كان ينحدر من أسرة طيبة، وكانت ثقافته وفرص العمل المتاحة له فوق ما يطمع فيه الشخص العادي، ومع كل ذلك فقد كانت لديه نزعة مؤسفة نحو الفشل، وكل ما لمسه باء بالخذلان، ولقد حاول جهده ولكنه لم يصب نجاحًا، أما الآن فقد عثر على حل بسيط غاية البساطة، ولكنه ذو تأثير عجيب، وبعد أن مارسه مدة من الزمن، تخلت عنه النزعة إلى الفشل واكتسب بدلاً منها سر النجاح، وهكذا برزت قوة شخصيته وبدأت قدراته تؤتى ثمارها.

وفى إحدى المآدب، منذ مدة ليست ببعيدة، لم أستطع إلا أن أبدى إعجابى بهذا الشاب ذى الحيوية الدافقة، فقلت له: (إنك حيرتني، فمنذ سنوات قلائل كنت عنواناً على الفشل فى كل شيء، ولكنك الآن كوّنت فكرة أصيلة لعمل ممتاز، وقد أصبحت قائدًا وسط الجماعة التى تعيش بين ظهرانيها، فهلا شرحت لى سبب هذا التغير العجيب؟)

فأجابني: الواقع أن الأمر فى غاية البساطة، فكل ما هنالك أنى تعلمت قوة الإيمان، فلقد اكتشفت أنك إذا توقعت السوء فستحصل عليه، وإذا توقعت الأفضل فستظفر به، إن قناعتى الجديدة بهذا هى سر النجاح) **(قوة التفكير الإيجابي، نورمان فنسنت بيل، (١٠٥) بتصرف).**

ما المقصود بالاستراتيجية العقلية؟

(هى مجموعة من الأفكار المتتالية والمحددة يربطها الإنسان بزمان أو مكان ويدعمها باعتقاد وتوقع حتى تصبح حقيقة وواقعًا ينتظره فى نفس الزمان والمكان)

(قوة التفكير، د. إبراهيم الفقي، ص (٣٣))

أسئلة تحتاج لجواب

- ★ **ما هى استراتيجيتك فى النوم؟**
- ★ **ما هى استراتيجيتك فى التعامل مع شخص تحبه وفى التعامل مع شخص لا تحبه؟**

★ **ما هى استراتيجيتك فى التعامل مع التحديات والمؤثرات الخارجية؟**

★ **وما هى استراتيجيتك الروحانية والصحية؟**

كما ترى: كل شيء فى الحياة يتكون من استراتيجيات تتكون من أفكار محددة ومتتالية تؤدى إلى نتيجية يستخدمها الإنسان فى حياته.

والخلاصة..

(إذا كان الإنسان كائناً مستدلاً عقلانياً فإن نمط حياته العام يتشكل حسب نوعية الحركة المعرفية التى يتخذها وحسب أساليبه الاستدلالية، وقد يتخذ شخص أو أمة كاملة منهجاً استدلاليًا ومعرفيًا خاطئًا يقودها إلى اتجاه معاكس ولا يوصلها إلى أهدافها.

إن تغيير كثير من الأخطاء التى نعيشها وتغيير واقعنا إلى واقع جديد سليم يعتمد بشكل كبير على كشف الأسلوب الذى نفكر به، فإذا كان واقعنا سيئًا ومريرًا فهذا يعنى أننا نفكر بأسلوب خاطئ ولابد من أن نغير أساليبنا الفكرية والاستدلالية لتغيير هذا الواقع المتخلف) **(ملاحظات منهجية لاستكشاف آفات التفكير، مرتضى معاش، بتصرف يسير)**.

وللحديث بقية حتى نصل إلى أعلى أفق من آفاق التفكير الإيجابي، إلى أعلى نقاط قوة التفكير.





لغة المبادرة

لئن كانت طاقتنا لا حدود لها، وقيود الوراثة والتربية والبيئة لا تعدو كونها قيودًا وهمية، فلماذا لا يكون الجميع مبادرين؟

فى الحقيقة هناك عوائق تقف أمام البعض عندما يعزم على المبادرة لفعل شيء من الأشياء، وغالبًا ما يكون أصل هذه العوائق متمثلاً فى إدراك الإنسان وعقله الباطن، ومن أهم هذه العوائق:

١- فوبيا الفشل

بأن يشعر الإنسان أنه إذا أقدم على أى عمل أو بادر لفعل شيء فإنه حتمًا سيفشل، فتجده لا يقدم على الأعمال المختلفة، إنما يعمل ما تضطره إليه حاجاته الأساسية، وهذا الخوف من الفشل يكتسبه الإنسان من كثرة تجاربه السابقة التى من الممكن أن يكون جانبها الصواب، أو من تجارب الآخرين الذين قد ينصحونه بألا يقدم على بعض الأعمال لأنه حتمًا سيفشل.

فالق عن كاهلك عبء الخوف من الفشل، وامض قدمًا واقتحم ميدان العمل، فليس من سبيل للنجاح سوى ذلك، أما أن يكون الخوف من الفشل مانعًا لك من التحرك فتأكد أنك لن تصنع أى شئ فى الحياة.

واعلم عزيزى القارئ أن هناك صنفاً من الناس لا يعرف الفشل طريقًا إليهم، هل تعلم من هم؟ هؤلاء الذين لا يتخذون المبادرة ولا يمتلكون القدرة على المحاولة، ولكن دعنى أخبرك بحقيقة أهم، وهى أن النجاح أيضًا لا يعرف طريقًا إليهم.



ولذا؛ فمن يدّعى أنه لم يفشل فى حياته قط، فهو إما يكذبك القول، وإما أنه لم يحاول من الأساس، فالفشل من سنن الله فى الكون، محاولة إما أن تنجح وإما أن تفشل؛ فالفشل أول خطوة نحو النجاح.

وقد أجرى أحد الصحفيين مقابلة مع رجل أعمال ناجح، وسأله: (ما هو سر نجاحك؟)، فرَّد عليه رجل الأعمال وقال: (كلمتين: قرارات سليمة)، فسأله الصحفي: (ولكن كيف يمكننا أن نأخذ قرارات سليمة؟)، فرَّد عليه رجل الأعمال وقال: (كلمة واحدة، الخبرة)، فسأله الصحفي: (وكيف يمكننا أن نكتسب الخبرة؟)، قال: (كلمتان: قرارات سيئة) (**المفاتيح العشرة للنجاح، د. إبراهيم الفقي، ص (٩٥)**).

وحتى لو سلّمنا بأن هناك فشلاً فى الحياة، وهبّ أنك فشلت فى عمل ما، فما هو أسوأ شئ يمكن أن يحدث لك؟ هل ستنتهى الحياة؟ هل ستكون نهاية الكون؟ ماذا تعتقد أنك فاعل إذا فشلت فى هذه التجربة؟ فما الذى يمنعك من الاستفادة من أخطاء التجربة، والتعلم من الأخطاء السابقة، والعمل والكفاح حتى تصل إلى ما تريد؟

وهناك حكمة يابانية تقول: (إذا وقعت سبع مرات فقم فى الثامنة؟) (**المفاتيح العشرة للنجاح، د. إبراهيم الفقي، ص (٩٥)**).

وإذا كان لا يزال فى نفسك شيء، أقول لك أخيرًا أنّى للخوف أن يتسلل إلى قلبك وأنت تسمع قول النبى صلى الله عليه وسلم وهو يوصى عبد الله بن عباس رضى الله عنهما، ويوصيك أنت أيها المؤمن من بعده فيقول: (واعلم أن ما أخطأك لم يكن ليصيبك، وما أصابك لم يكن ليخطئك) (**رواه أبو داود، وصححه الألباني**)، ويقول لك: (واعلم أن النصر مع الصبر، وأن الفرج مع الكرب، وأن مع العسر يسرًا) (**رواه الترمذي، وصححه الألباني**).

إن الإيمان بالقدر والثقة بموعود الله تعالى يزيل ما تبقى من خوف داخل النفس، ويحفزها على أن تنطلق فى طريق المبادرة بأعلى سرعة وأقوى عزم.



٢- الخوف من المواجهة

"يحكى أن قرية بها ملك ولد له طفل بأذن واحدة، وكان من المعلوم أنه سيعهد إليه من بعده بتولى شئون هذه القرية، إلا أن والده تساءل كيف يكون الملك له أذن واحدة وكل أفراد الشعب يملكون أذنين، فأشار عليه أحد مستشاريه أن تقطع أذن كل أفراد القرية وأن تقطع أذن كل مولود جديد يولد، وبعد مرور السنين اعتاد الناس على هذا الأمر وأصبح من العجيب أن يكون هناك أحد بأذنين" وهنا أود منك أن تتخيل نفسك وأنت تدخل هذه القرية بأذنيك الجميلتين والناس ينظرون إليك فى دهشة وتعجب ويشيرون إليك ويضحكون، فهل ستخضع لضغوطهم وتقطع أذنك لتصبح مثلهم أم ستواجه الأمر بكل ما تملك؟

وكمثال على ذلك يقول الدكتور إبراهيم الفقي: (طلبت منى إحدى السيدات مرة أن أساعدها على التوقف عن التدخين ونجحت فعلًا فى ذلك، وكانت مسرورة لأنها أقلعت عن هذه العادة السيئة، وبعد ستة أشهر اتصلت بى وطلبت مقابلتى مرة أخرى.

وفى خلال المقابلة ذكرت لى أنها بعد ما توقفت عن التدخين، واجهت مشكلة أخرى كبيرة وهى أن معظم أصدقائها كانوا من المدخنين وقد بدأوا فى تفاديها والبعد عنها فشعرت أنها غير مرغوب فيها معهم، فقررت أن تعود للتدخين مرة أخرى حتى تظل متقبلة بين أصدقائها، فأخذت فى علاجها من هذا النوع من الخوف فزادت ثقتها بنفسها وبدأت تقتنع إنه من الممكن أن تقلع عن التدخين وتظل فى نفس الوقت بين أصدقائها، واقتنعت بأنهم لو رفضوا قبولها بينهم فهم ليسوا أصدقاء حقيقيين، وبمجرد أن زال عنها هذا النوع من الخوف أقلعت عن التدخين تمامًا) (المفاتيح العشرة للنجاح، د. إبراهيم الفقي، ص(٩٢)).

٣- الخوف من المجهول

إن هذا الخوف من المجهول يمنعنا غالبًا من التصرف، وعن هذا يحكى الدكتور إبراهيم الفقى فيقول: (جاءنى رجل يشكو من مشكلة كانت تسبب له ارتباكًا وألمًا شديدين فقد عرض عليه عقد



للعمل فى فرنسا لمدة سنتين، ولكنه فى ذلك الوقت لم يكن قد عاش فى أى مكان آخر خارج مونتريال بكندا، فسألته: ما هو أسوأ شيء يمكن أن يحدث لو أنك عشت هناك؟ فكان رده: أنه ربما ألغى العقد بعد ستة أشهر، فسألته: ما هى أفضل النتائج التى من الممكن أن تحدث لو قبلت هذا العرض؟ وكان رده: أنه سيتمكن من أن يزور كثيرًا من الدول فى أوروبا بخلاف تجوله فى فرنسا نفسها بالإضافة إلى العائد المادى المغري، ثم بعد انتهاء مدة العقد يعود إلى مونتريال ويبدأ عمله الخاص، وبعد العلاج اقتنع وقرر أن يقبل العقد وسافر فعلًا إلى فرنسا، والذى حدث فى حالة هذا الرجل هو أننا أوجدنا نموذجًا إيجابيًا للمستقبل كان التركيز فيه على المزايا وكانت عوامل القبول أكثر بكثير من عوامل الرفض وقضى مدة العقد مع أسرته وتمتع بكل لحظة فيها، وعاد وبدأ عمله الخاص فى مونتريال) **(المفاتيح العشرة للنجاح، د. إبراهيم الفقي، ص(٩٢))**.

فإذا كنت مقبلًا على تجربة جديدة فى حياتك، وكنت تخاف من المجهول، فما عليك إلا أن تسأل نفسك هذين السؤالين: "ما أسوأ شيء قد يحدث لى إذا خضت هذه التجربة؟ وما أحسن شيء قد يحدث لى إذا خضت هذه التجربة؟" فإذا وجدت من نفسك تقبلًا لأسوأ الاحتمالات التى قد تحدث وشوقًا وتلهفًا لأحسن الاحتمالات التى قد تحدث فامض على بركة الله ولا تتردد.

٤ ـ سقف النجاح

كثير من الناس يضعون حدًا معينًا من النجاح يريدون الوصول إليه ولا يعبرون إلى غيره، إنه ما يمكننا تسميته قلة الطموح، أما الإنسان المبادر فإنه يستطيع بسهوله أن يحطم هذا السقف حتى يصبح سقفه صحفات السماء أو قطع السحاب.

استمع لهذا الخطاب من **نيلسون مانديلا**، حينما تولى الرئاسة بعد عمر طويل من الكفاح قضى خلاله ستة وعشرين عاما فى السجن، يقول: (إن خوفنا الأعمق ليس من أننا غير أكفاء، ولكن من أننا أقوياء إلى أبعد الحدود، إن ما نخشاه هو ما بداخلنا من نور لا ما



بداخلنا من ظلمة، كلنا يسأل نفسه: من أنا حتى أصلح لأكون متميزًا أو لامعًا وموهوبًا وفذًا؟ والأجدر أن نسأل أنفسنا: ما الذى لا نصلح لأن نكونه؟ نحن نصلح لكل شيء).

إنك مستخلف من الله فى الأرض.

وتقليلك من شأن نفسك لا يخدم العالم.

فنحن ولدنا لكى نظهر عظمة الله الكامنة فى داخلنا.

ليست بداخل بعضنا فقط ولكن بداخلنا جميعًا.

وعندما نسمح لما بداخلنا من نور بأن يشرق، فنحن نسمح للآخرين بالقيام بنفس الشيء.

وعندما نتحرر من مخاوفنا، فإن وجودنا يحرر الآخرين تلقائيًا **(قوة التركيز، جاك كانفيلد، مارك فيكتور هانسن، ولس هيوت، ص(١٨٨))**.

عزيزى القارئ، فقط تحرر من مخاوفك ولا تضع سقفًا لطموحاتك وآمالك واسمح لهذا النور بداخلك أن يشرق لتضيئه للعالم أجمع وتكون نبراس هداية ورحمة للبشرية جمعاء.

لغة المبادرين

ومن ألفاظنا ولغتنا، نستطيع أن نتعرف على اللحظات التى نفتقد فيها المبادرة واللحظات التى نتمتع بها، فكما قال يحيى بن معاذ: (القلوب قدور، والألسنة مغارفها) **(حلية الأولياء، أبو نعيم، (٤/ ٢٧٥))**، فلغتك تعبر عن أفكارك وأحاسيسك، وعندما نغيّر اللغة التى نتحدث بها مع أنفسنا أو مع الآخرين، فإن حياتنا ستتغير.

والجدول التالى يوضح الفرق بين لغة المبادرين، ولغة الانفعاليين، الذين تحركهم الظروف، فتغلب عليهم ردود الفعل الانفعالية، التى تفتقد للمبادرة فى منع المشكلات بدلًا من وقوعها:



غيّر لغتك تغيّر حياتك

والمطلوب منك الآن عزيزى القارئ أن تراقب لغتك اليومية وتحدد مدى ما فيها من انفعالية وتغيّر لغتك من لغة الانفعالى إلى لغة المبادر، فبتغيير اللغة وطريقة الكلام ستعيد برمجة عقلك من جديد وتخطو خطوة نحو المبادرة.

تدريب عملى... التحكم فى لغتك

الهدف من هذا التدريب هو أن نتحكم فى لغتنا اليومية، وأن نحصى عدد المرات التى ننسى فيها ونلفظ بكلمات تنم عن الانفعالية والسلبية ونحولها إلى ألفاظ وجمل إيجابية.

خطوات البرنامج

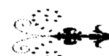
١. ابدأ يومك وأنت تعاهد نفسك أن تجعل لغتك لغة المبادر لا لغة الانفعالي.

٢. تتبع نفسك طوال اليوم، فإذا وجدت نفسك قد تكلمت بكلمات فيها انفعالية، فعدِّلها على الفور وسجل فى الجدول تلك الجملة التى تكلمت بها وكيفية إصلاحها.

٣. سجل أيضًا فى الجدول تلك الكلمات والجمل من لغة المبادرة التى ذكرتها خلال اليوم.

٤. قيّم نفسك بعد أسبوع وشاهد مدى تقدمك من خلال ازدياد جمل المبادرة لديك وقلة الجمل الانفعالية.

***



حينما تحدد أهدافك

ماذا نكسب من وراء تحديد أهدافنا؟

ماذا نستفيد من جراء تحديد ما نريد الوصول إليه؟

هل يمكن أن يغير ذلك من حياتنا؟

إن الإجابة عن هذه الأسئلة تكمن فى مجموعة الثمار التى تعود على الفرد حينما يحدد أهدافه بدقة، حينما تتعرف على هذه الثمار ستعلم أن الأهداف ليست فقط ضرورة لتحفيزنا وتنشيطنا، إنما هى شيء أساسى يبقينا أحياء.. كما قال روبرت. إتش. شولر.

والآن تعرف على هذه بعض هذه الثمار:

كل يسعى لهدف:

إن ساعة من التأمل فى هذا الكون العظيم بما فيه من آيات بيّنات ومخلوقات متنوعة، شمس وقمر ونجوم وجبال سماء وسحاب، كل منها خلق لهدف واضح يؤديه فى إتقان بتدبر الله سبحانه ووفق إرادته.

والمخلوقات كذلك كل منها يسعى لهدف واضح، خلق من أجله فى هذه الحياة، ويتخلف كثيرًا عن الركب ذلك (الإنسان) وهو الذى أمده ربه بالعقل فترى الكثير من بنى الإنس يحيون ولا يسعون لتحقيق أهداف واضحة... فيمضى ركب الحياة دون أثر حقيقى يذكر.

فأدر حياتك أيها الإنسان وتناغم مع الكون، حدد أهدافك وانطلق فى تحقيقها وإلا فهو النشاز عن ذلك الكون الفسيح، ونحن نربأ بك أن تكون نشازًا.



قالوا مر وهذا الأثر

إئذن لى أن أقص عليك قصة كثير من الناس، حياته تتلخص فى أنه ولد ثم نشأ فى بيت والديه ودخل المدرسة، فلما أنهى دراسته الثانوية قالوا له: مجموعك يدخلك الكلية الفلانية. فدخلها، فلما تخرج فيها؛ قالوا له: إن تقديرك هذا يتيح لك العمل فى الوظيفة الفلانية. فتقدم إليها وحصل عليها فعلاً.

فلما استقر فى عمله قالوا له: آن لك اليوم أن تتزوج وهذه فلانة زوجة مناسبة لك. فتزوجها وأنجب منها أولادًا كرر معهم نفس قصته، إلى أن رقد على فراش الموت ومات ثم دفن وبقى أولاده ليعيشوا نفس القصة!!

أليست هذه القصة تعبر عن واقع أكثر الناس اليوم؟!، وإن المرء ليتساءل: ما الفرق بين صاحب هذه القصة وباقى الكائنات الحية من غير بنى البشر؟ أليست هذه قصة جميع الأنعام؟ ولد. كبر. تزوج. أنجب. مات!!

إن الفرق الأساسى بين الإنسان وغيره من الكائنات الحية أنه وحده الذى يمتلك القدرة على وضع الأهداف وتحقيقها،فإذا لم يحدد الإنسان هدفه فى الحياة فإنه لا يستحق إنسانيته بعد أن أضاع حياته فى أكل وشرب ونوم (**صناعة الهدف، هشام مصطفى، صويان بن شايع الهاجري، بتصرف يسير**).

لئن كانت هذه هى حياة كثير من الناس اليوم، فينبغى أن تكون أنت شيئاً مختلفاً، ينبغى أن يكون لك هدف تحيا من أجله، هدف يضفى على حياتك قيمة ومعنى، هدف عند تحقيقه تترك أثرًا فى هذه الحياة ثم ترتحل عنها وتبقى ذكراك فيها بأهدافك النبيلة ولا يمكنك أن تضع مثل هذه الأهداف إلا إذا كانت لك رسالة محددة.. فحدد رسالتك وضع أهدافك واترك أثرك.. تحيا إنسانًا كريمًا ولا تحيا زيادة على الحياة.



بوصلة الحياة

هل تملك بوصلة؟ إذا كنت تملك واحدة فهنيئًا لك السير فى الطريق الصحيح.

معظمنا يعرف البوصلة، أليس كذلك؟ إنها ذلك الاختراع البسيط الذى يتكون من إبرة مغناطيسية تشير دومًا نحو اتجاه الشمال، يستخدمها المسافر فى الصحراء أو القبطان على سفينته، لتحديد الاتجاه الصحيح للسير.

إن البوصلة هى أقرب تشبيه لتلك الأهداف التى يضعها الإنسان فى حياته، فهو مرشد ذاتى بالنسبة له، دائمًا ما تحدد له الطريق الصحيح الذى ينبغى عليه أن يسير فيه وتنأى به عن طرق كثيرة أخرى لا تحقق أهدافه فى الحياة.

ولذلك نجد أصحاب الأهداف فى هذه الحياة، هم أكثر الناس توفيقًا فى تحقيق ما يريدون، لأن لديهم مرشداً ذاتياً يرجعون له فى كافة قراراتهم.. فيشير عليهم بالطريق الصواب.

(أما الذى لا يملك أهدافًا فإنه يخبِّط فى حياته خبط عشواء، لا يدرى أى الطرق يسلك، وإذا كنت قد قرأت قصة لويس كارول «أليس فى بلاد العجائب» فربما تتذكر معنا ذلك الحوار المعبر الذى دار بين تلك الفتاة «**أليس**» والقط الحكيم **تشيتشاير** والذى يعبر عن هذا المعنى العام الذى نتحدث عنه، عندما تسأل **أليس** القط **تشيتشاير** عن الطريق.

فتقول: من فضلك هل لى أن أعرف أى طريق أسلك؟

يرد القط: يتوقف هذا إلى حد بعيد على المكان الذى تريدين الذهاب إليه.

تقول أليس: إننى لا أعبأ كثيرًا بالمكان.

يرد القط: إذًا فلا تهتمى كثيرًا أى الطرق تسلكين.

تضيف أليس متسائلة: طالما أصل إلى أى مكان؟



يرد القط: نعم، نعم، ستصلين بالتأكيد إلى مكان ما، بشرط أن تسيرى كفاية) [صناعة الهدف، هشام مصطفى، صويان بن شايع الهاجري].

أيها القارئ: (لا يحتاج الوصول إلى أى مكان إلى أى جهد يذكر، لا تفعل أى شيء وسوف تصل بعد دقيقة واحدة، على أية حال، إذا كنت تريد الوصول إلى مكان ذى معنى فعليك أولاً أن تعرف أين تريد الذهاب) (**الإدارة للمبتدئين**)، ص (١٥٦).

وهكذا، إذا أردت أن تتخذ أى قرار فى حياتك، مثل: فى أية كلية تدرس؟ أية رياضة تمارس؟ أى مستوى مادى ينبغى أن تحصّله؟ أى عمل تلتحق به؟ فعليك أولاً أن تحدد بوصلتك الذاتية، أى أهدافك التى سوف تسترشد بموجبها فى جميع قرارات حياتك وإلا وقعت فى دوامة من الفوضى والتخبط لا تنتهى إلا يوم وفاتك، وساعتها تكتشف مقدار الخسران الذى طالك فى حياتك.

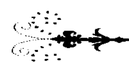
إدارة الوقت

إن الشخص بإمكانه أن يستغل وقته الاستغلال الأمثل إذا حدد أهدافه بوضوح، ولذا نجد أفضل تحديدًا لأهدافهم هم أقدر الناس على إدارة أوقاتهم؛ ولذا فإن تحديد الهدف وإدارة الوقت لا ينفصلان، فكيف يمكنك تحقيق أهدافك بكفاءة إن لم تدر وقتك بكفاءة عالية، وباختصار..

(فإن الشخص الذى حدد أهدافه فى الحياة هو الشخص الوحيد القادر على إدارة وقته بكفاءة واقتدار، بحيث يحقق أقصى استفادة منه).

ونحن لا نقصد بإدارة الوقت مجرد استغلاله، بل نقصد تحقيق الاستفادة القصوى من الساعات التى نمتلكها وتوجيهها لتحقيق أكبر قدر من أهدافنا.. فليس المهم أن نتقدم بسرعة ولكن المهم أن يكون تقدمنا فى الاتجاه الصحيح.

(فلا يكفى أن ننشغل،السؤال هو: ما الذى يشغلنا؟) ((**قوة الأهداف اقتباسات إدارية**



للانتقال إلى مستويات أعلى فى الحياة)، كاثرين كارفيلس، ص (٥٣))، إن هذا السؤال يشير إلى أهمية تحديد أولوياتنا بدقة حتى لا يسحب بساط الوقت من تحت أيدينا دون تحقيق أولوياتنا وأهدافنا المهمة، ومن ثم نجد من لديه هدف وقدرة على إدارة وقته يرتب أولوياته على مدار يومه وفقًا لأهميتها، أما الذى لا يملك أهدافًا واضحة فى حياته فإن وقته يضيع سدى للأسف، وحتى لو كانت أوقاته تصرف فى أنشطة مفيدة إلا أنها لا تحقق أهدافًا واضحة، يقول شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله: (ليس العاقل من يعرف الخير من الشر، إنما العاقل من يعرف خير الخيرين وشر الشرين) (**مجموع الفتاوى**، (٥/ ٤٨)).

طريقك إلى الثقة بالنفس

(لابد للإنسان أن يكون فى تحرك وتطور مستمرين، وأن يساعد نفسه على اتخاذ القرارات، ولا يقول لم يعد هناك وقت، أو يقول لقد كبرت على أن أُحدث تغييرًا بحياتي.

ومن أهم جوانب الشخصية التى هى فى أمس الحاجة إلى الوقوف معها لاستدراك ما بها من قصور أو خلل.. الجزء المتعلق بالثقة.

ذلك لأن الإنسان إذا افتقد الثقة فى نفسه فإنه لا يستطيع أن يحقق أى إنجاز، وسيكون وجوده فى الحياة بلا قيمة تُذكر) (**قوة الثقة بالنفس، د. إبراهيم الفقي، ص(٨))**.

ومن الوسائل العملية التى تبنى لديك الثقة بالنفس، هى الأهداف، فتحديدك لأهدافك وسعيك لتحقيقها يمنحك شعورًا بالتحكم فى حياتك وتوجيهها فى الطريق الذى تريد، فأنت الذى تحدد هدفك الذى تريد، وطريقك الذى تسلكه، والطريق الذى تمتنع عن السير فيه، فأنت من تمتلك القرار.

إنك بهذا تتحكم فى حياتك حقًا، فلا يسيرك أحد ولا تدع حياتك متروكة للظروف وللآخرين، وهذا من شأنه أن يمنحك شعورًا قويًا بالثقة.. فحدد أهدافك تمتلك الثقة.

فإن (تركيز كل طاقاتك على مجموعة محددة من الأهداف هو الشيء الذى يستطيع أكثر



من أى شيء آخر أن يضيف قوة إلى حياتك) [(قوة الأهداف اقتباسات إدارية للانتقال إلى مستويات أعلى فى الحياة)، كاثرين كارفيلس، ص (٦٣)] وتزداد هذه الثقة عندما ترى نفسك وقد اقتربت يومًا بعد يوم من تحقيق أهدافك، وعندها لن يمنعك شيء من بلوغ آمالك، وستجد فى نفسك القوة على مواجهة أية عقبة تحول بينك وبينها.

فى الختام.. تذكّر جيدًا أن تحديد أهدافك..

يجعلك متناغمًا مع الكون الذى تعيش فيه.

يجعلك تحيا حياة كريمة وتترك بها أثرًا قويًا.

يمنحك مرشدًا ذاتيًا يوجه حياتك نحو تحقيق أهدافك.

يجعلك تدير وقتك بكفاءة.

ومع تحديد أهدفك تمتلك ثقتك بذاتك.. فإن لم تكن بدأت بعد فى تحقيق أهدافك فانطلق فقد حانت ساعة الصفر.

***

تحرر من القيود

(وضعت ضفدعة فى إناء ماء ساخن جدًا، وعندما وضعت فى الماء قفزت إلى الخارج فورًا؛ لأنها شعرت بالتغيير المفاجئ، فأحضروا قليلًا من الماء الساخن ووضعوا فيه تلك الضفدعة وأغلقوا الإناء الزجاجى الذى وضعوها فيه، فحاولت أن تقفز مرة أخرى، ولكنها لم تستطع الخروج؛ لأن الإناء مغلق بإحكام.

حاولت مرات عدة، ولكنها فشلت، فاستقرت فى الماء، فزادوا كمية الماء، ثم وضعوا الماء على نار هادئة، فبدأت درجة حرارة الماء ترتفع تدريجيًّا، وأخذت الضفدعة تتعود على درجة الحرارة، فرفعوا درجة الحرارة وتعودت الضفدعة على هذه الحرارة مرة أخرى، وظلوا يزيدون من درجة الحرارة ولكن الضفدعة خرجت من الماء مسلوقة ومهترئة) **(أيقظ قدراتك واصنع مستقبلك، د.إبراهيم الفقي، ص (٣٥))**.

وهكذا كثير من الناس قد اعتادوا على مجموعة من السلوكيات التى تضرهم ولكنهم لم يبذلوا مجهودًا لتغييرها، ولربما تأتى هذه السلوكيات فتقضى عليهم، وهذا ما نسميه بالعادة.

فالعادة هى سلوك متكرر يصدر من الشخص بصورة لا إرادية؛ نتيجة قناعة ترسخت فى عقله الباطن عبر السنين.

خطورة العادات

وتنبع خطورة العادات من أنها تتحكم تمامًا فى سلوكيات الإنسان، وبالتالى تتدخل فى كل لحظة من لحظات حياته، فالإنسان فى الحقيقة ما هو إلا مجموعة من العادات، كما تقول الحكمة القديمة: (اغرس فكرة احصد فعلًا، اغرس فعلًا احصد عادة، اغرس عادة احصد

شخصية، اغرس شخصية احصد مصيرًا) (**العادات السبع لأكثر الناس فاعلية، ستيفين كوفي، ص (٦٣)**).

فالعادات فى النهاية هى التى تحدد مصير الإنسان بإرادة الله تعالى فى الحياة سواءً أكان النجاح أم الفشل.

مثال: إنسان لديه عادة التسويف والكسل، كيف تكونت لديه هذه العادة؟

١. شبَّ منذ صغره فرأى أباه أو أمه يكسلان عن واجباتهما، ويُسوِّفان أعمالهما (فكرة).

٢. بدأ يمارس نفس هذه الأفعال التى رآها من والديه (فعل).

٣. بتكرار الفعل ومع مرور السنين تكوَّن لديه سلوك الكسل (عادة).

ما رأيك فى إنسان عنده عادة التسويف والكسل، وإيثار الدعة والراحة على العمل الجاد الدءوب، فكيف سيكون ذلك مؤثرًا على حياته؟ لاشك أنه سيحصد شخصية كسولة تقوده إلى مصير الفشل الذريع.

وعلى العكس من ذلك إنسان لديه عادة الجدية والالتزام، ومع الممارسة لأفعال الجدية وحب النشاط والعمل، ترسخت فى نفسه تلك العادة، فحصد شخصية جادة نشيطة منضبطة، لابد أن تقوده فى النهاية إلى مصير النجاح بعون الله تعالى.

إذًا فنجاح الإنسان وخروجه من نفق الفشل مرتبط بعاداته، فللنجاح عادات كما أن للفشل عادات.

هل من الممكن تغيير العادات؟

عندما انطلقت السفينة (**أبوللو ٢**) فى رحلتها إلى القمر، تجمَّد المشاهدون على شاشات التلفاز وفى محطة الإطلاق فى أماكنهم، حينما رأوا أول إنسان يمشى على القمر ثم يعود إلى الأرض، ومن أجل الوصول إلى هناك كان على رواد الفضاء فى تلك السفينة أن يتخلصوا من



أكبر عائق فى طريق الوصول، ألا وهو قوة الجاذبية الأرضية.

ومن أجل ذلك؛ تم تحميل تلك السفينة على صاروخ فضائى ذى مراحل مختلفة، استخدم هذا الصاروخ فى المرحلة الأولى للإطلاق كمًّا هائلًا من الطاقة فى الدقائق الأولى من الإطلاق خلال الأميال الأولى القليلة من الرحلة، يزيد عما استخدم فى غضون الأيام التالية لقطع مسافة حوالى نصف مليون ميل، وذلك للتخلص من أسر الجاذبية الأرضية.

وعادات الإنسان أيضًا لها قوة جذب هائلة؛ لأن القناعات التى نتجت عنها قد استقرت فى أعماق العقل الباطن عبر السنين، ولكن مع ذلك يمكن تغييرها بالجهد والمتابعة، ومع أن ذلك يستغرق جهدًا جبارًا فى أول الأمر، لكننا بعد ذلك يخف الأمر علينا بعد أن نشعر بالتخلص من أسر هذه العادات، وما لها من آثار سلبية على حياتنا.

والرائع فى الأمر أننا عندما نستبدل عادات الفشل بعادات النجاح، فإن عادات النجاح أيضًا تكون لها نفس تلك الجاذبية القوية، بمعنى أننا لن نستطيع التخلى عنها بسهولة، مما يحتم علينا أن ننجح ولو رغمًا عنَّا، فالعادات إذًا لها قوة جذب هائلة وبإمكانك أن تُسخِّر تلك القوة لتعمل لصالحك، أو تُسخِّرك هى لنفسها لتعمل ضد نفسك، فالعادات يمكن تغييرها جزمًا، وهذا مقتضى قوله تعالى: ﴿إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا۟ مَا بِأَنفُسِهِمْ﴾ (الرعد: ١١).

يقول الإمام الغزالى رحمه الله: (لو كانت الأخلاق لا تقبل التغيير لبطلت الوصايا والمواعظ والتأديبات، ولما قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (حسنوا أخلاقكم)، وكيف ينكر هذا فى حق الآدمى وتغيير خلق البهيمة ممكن، إذ ينقل الصقر من الاستيحاش إلى الأنس، والكلب من شره الأكل إلى التأدب والإمساك، والفرس من الجماح إلى سلاسة الانقياد، وكل ذلك تغيير للأخلاق) **(إحياء علوم الدين، الغزالي، (٢/ ٢٥٥))**.



الرياضة وتغيير العادات

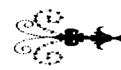
ولا نعنى هنا ممارسة الرياضة البدنية من كرة وألعاب قوى وغير ذلك، إنما الرياضة هو المصطلح الذى أطلقه علماء التربية المسلمون على الممارسات التربوية التى يمكن من خلالها تغيير الأخلاق والعادات السيئة، واستبدالها بأخرى حسنة.

ويشرح لنا الغزالى رحمه الله تعالى معنى الرياضة، فيقول: (وهى حَمل النفس على الأعمال الجالبة للخلق المطلوب، فمن أراد تحصيل خلق الجود فليتكلف فعل الجواد من البذل؛ ليصير ذلك طبعًا له، وكذلك من أراد التواضع تكلف أفعال المتواضعين، وكذلك جميع الأخلاق المحمودة، فإن للعادة أثرًا فى ذلك، كما أن من أراد أن يكون كاتبًا تعاطى فعل الكتابة، أو فقيهًا تعاطى فعل الفقهاء من التكرار حتى تنعطف على قلبه صفة الفقه، إلا أنه لا ينبغى أن يطلب تأثير ذلك فى يومين أو ثلاثة، إنما يؤثر مع الدوام، كما لا يطلب فى النحو علو القامة فى يومين أو ثلاثة، فللدوام أثر عظيم) (**مختصر منهاج القاصدين، ابن قدامة، (٣/ ١٠)**).

بهذا النص التربوى الثمين يقرر لك الإمام الغزالى رحمه الله القاعدة الذهبية فى تحويل العادات السلبية إلى أخرى إيجابية، وهى قاعدة وضعها من قبله سيد المربين محمد حينما قال: (إنما العلم بالتعلم، إنما الحلم بالتحلم، ومن يتحرَّ الخير يعطه، ومن يتق الشر يوقه) **(رواه الطبراني، وحسنه الألباني)**.

فطريق التخلص من عادات الفشل، واستبدالها بعادات النجاح؛ إنما يكون بتكلف عادات النجاح وأفعالها وسلوكياتها لفترة طويلة، يبذل فيها طالب النهوض جهدًا كبيرًا حتى تصير عادات النجاح له طبعًا متأصلًا فيه، بحيث تصدر عنه سلوكيات الناجحين بلا تكلف ولا حرج.

وتبعًا لذلك فإن العامل الحاسم فى تغيير العادات هو مدى صبر الإنسان على مقاومة جذب العادات القديمة له، وتحمل الضغط الناشئ من تكلف العادات الجديدة.



الواجب العلمي

استخدم تقنية مولد السلوك الإيجابى وهى تقنية رائعة وفعّالة من تقنيات البرمجة اللغوية العصبية تساعد على برمجة العقل الباطن وفق العادات الإيجابية، من خلال ما يلى **(قوة التحكم بالذات، د.إبراهيم الفقي، ص(١١٥-١١٧)، بتصرف)**:

١. اختر مكانًا هادئًا ومريحًا بحيث لا يزعجك أى أحد على الإطلاق لمدة ٣٠ دقيقة على الأقل.

٢. فكِّر فى سلوك أو عادة إيجابية ليست عندك، ولكنك تتمنى أن يكون لديك، مثل هذا السلوك مثل الجرأة أو الثقة بالنفس... إلخ.

٣. تنفس بانتظام وفكِّر فى أحد الأشخاص الذين يحوزون إعجابك ممن تعتقد أن لديه هذا السلوك، وإذا لم يكن فى ذهنك شخص بعينه تخيّل أحد الأشخاص.

٤. أغمض عينيك وتخيَّل أن أمامك حاجزًا شفافًا يمكنك الرؤية من خلاله.

٥. تخيَّل أنك ترى الشخص الذى فى ذهنك من خلال هذا الحاجز الشفاف، وقم بملاحظة ما يفعله، وكيف يتكلم، وكيف يتنفس، ولاحظ أيضًا تعبيرات وجهه وتحركات جسمه، وهو يمارس ذلك السلوك الإيجابى الذى تود اكتسابه.

٦. تخيَّل أن جزءًا منك يسبح فى الهواء متخطيًا الحاجز الشفاف، ليقف بجانب ذلك الشخص حتى يتعلم الطريقة التى يتصرف بها.

٧. تخيَّل الجزء السابح منك يحل محل الشخص الذى تعتبره نموذجًا، وأن هذا الجزء أصبح يمتلك كل ما تحتاج إليه للسلوك الجديد، لدرجة أن تشعر أنك مقتنع به تمامًا.

٨. تخيَّل أن الجزء السابح منك يعود لك متخطيًا الحاجز الشفاف، ويندمج مرة



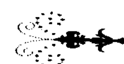
أخرى فى جسمك، قم بملء إحساسك بهذا الاندماج، أنت الآن تملك السلوك الذى تتمناه.

٩. تخيَّل نفسك فى المستقبل وأنت فى أحد المواقف التى كان من الممكن فى الماضى أن تحد من تصرفاتك، ولاحظ كيف ستتصرف وفقًا للمعلومات التى اكتسبتها، والسلوك الجديد الذى هو لديك الآن.

١٠. عندما تكون راضيًا تمامًا عن السلوك الجديد الذى اكتسبته، ارجع للحاضر ببطء وافتح عينيك.

١١. كرِّر هذا التمرين كل يوم لمرة واحدة، وستندهش من حجم التغيير الذى سيحدث فى عاداتك بعد شهر واحد.

***



أسرار الثقة بالنفس

الوسيلة الأولى: تقبل ذاتك

يقول ديل كارنيجي: (كان هارولد أبوت مدير معهدى منذ سنوات، وذات يوم التقينا فأوصلنى إلى مرزعتي، وخلال الطريق أخبرنى قصة مثيرة لن أنساها أبدًا.

قال: كنت دائم القلق، لكن فى أحد أيام الربيع من عام ١٩٤٣م، كنت أتمشى فى أحد الشوارع وإذا بى أرى منظرًا أزال عنى القلق، حدث ذلك خلال عشر ثوان فقط تعلمت فيها ما لم أتعلمه فى السنوات العشر السابقة.

فمنذ سنتين، كنت أدير مخزن بقالة فى مدينة وبى وقد خسرت جميع مدخراتي، وغرقت فى ديون تحتاج إلى سبع سنوات من العمل لسدادها، وقد أقفلت مخزنى وذهبت إلى بنك التجار والصناعيين لاستدانة المال الكافى لانتقالى إلى مدينة كنساس للبحث عن عمل.

كنت أسير كرجل مهزوم فقد ثقته بنفسه وشجاعته، وفجأة رأيت رجلاً وقد بترت قدماه، كان يجلس على مقعد يرتكز على عجلات، ويزحف فى الشارع بمساعدة قطع من الخشب أثبتها فى كل يد.

التقيت به بعد أن عبر الشارع يرفع نفسه ليصعد إلى الرصيف، وفيما هو يفعل ذلك التقت عيناى بعينه فابتسم لى ابتسامة رائعة قائلاً: صباح الخير يا سيد إنه صباح جميل، أليس كذلك؟

وفيما أنا واقف أنظر إليه، عرفت كم أننى غني، فأنا أملك ساقين، وأستطيع السير،

شعرت بالخجل من نفسى وقلت فى نفسي: إذا كان هذا الرجل الفاقد لساقيه سعيدًا واثقًا من نفسه، فكيف يجب أن أكون أنا بوجود ساقيّ؟

شعرت بالارتياح، وكنت قد قررت أن أستدين مبلغ مائة دولار فقط من البنك، فأصبح لدى الشجاعة الكافية لطلب مائتين، وكنت أنوى أن أقول: إننى ذاهب إلى مدينة كنساس للحصول على عمل، فحصلت على المال وحصلت على العمل، ويومها ألصقت هذه الكلمات على المرآة حيث يمكننى قراءتها كل صباح:

شعرت بالكآبة لأنه لا حذاء لدي، حتى التقيت فى الشارع برجل قُطِعت ساقاه).

إن أهم خطوة لتحقيق الثقة بالنفس هي قبولك لذاتك، بدون أى شروط مسبقة، ولكى تفعل ذلك فلابد أن تعرف نعم الله تعالى عليك التى لا تحصى، فقد كرّمنا الله فخلقنا فى أحسن تقويم، فهل بعد هذا التكريم تكريم، أبعد كل تلك القيمة العالية لهذه السلعة النفيسة التى هى النفس لا يحترمها الإنسان ولا يقدّرها حق قدرها؟ فمن الآن عندما تنظر لنفسك انظر إلى ما وهبه الله تعالى لك من إمكانات غير طبيعية.

للأسف الشديد بعض الناس الذين لا يقبلون ذاتهم، ويحاولون أن يتظاهروا بغير شخصياتهم يعتقدون بذلك أنهم سينجحون فى إقناع الآخرين بمدى الثقة بالنفس التى يتمتعون بها، والحقيقة غير ذلك تمامًا، إن ذلك معناه إعلان عدم الثقة بالنفس من أول لحظة؛ ولذا فلا تحاول أبدًا أن ترفع سعرك أو تتظاهر بغير شخصيتك.

ولذا، فمن اليوم كن نفسك ولا تكن غيرك، تعامل مع الناس بشخصيتك لا بشخصية غيرك، وانظر إلى نفسك بصورة إيجابية، انظر إلى إمكاناتها وقدراتها، انظر إلى المواقف التى نجحت فيها، واجعلها دائمًا لك لتقوّى ثقتك بنفسك أكثر.

والنفس البشرية قابلة للخطاب المزدوج، قابلة لأن تستشعر عجزها وتقصيرها فى طاعة الله، وفى الوقت ذاته تستشعر أنها أعز وأعلى بطاعة الله، وتأمل ذلك الخطاب القرآنى للمؤمنين فى غزوة أحد، خطاب الثقة والتأييد والتشجيع، كما قال تعالى: "ولا تهنوا ولا تحزنوا وأنتم الأعلون إن كنتم مؤمنين"[آل عمران: ١٦٥]، حتى فى وسط الهزيمة والابتلاء لا ينسَ الإنسان وهو متعلق بربه أنه أعز بالطاعة والقربى من الله.

الوسيلة الثانية : طوِّر نقاط قوتك، وتغلب على نقاط ضعفك

قيل لأحد السلف: (لنا عندك حويجة تصغير حاجة)، فرفض وقال: (اطلبوا لها رجيلاً)، هكذا كان أسلافنا أمثلة رائعة ونماذج حيّة لتقدير الذات والتفكير بطريقة إيجابية.

الركن الأول: ركز على نقاط قوتك:

تأمل فى قصة الملاكم العالمى محمد على كلاي، فبعد أن جُرِّد من لقبه العالمى نتيجة رفضه الخدمة العسكرية فى حرب فيتنام، عانى هذا البطل من الديون المتكاثرة ورفضت كثير من الولايات الأمريكية أن تمنحه تصريحًا لمزاولة الملاكمة على أرضها، ولم يكن أمامه من بد للعودة إلى الملاكمة سوى أن يتحدى أحد عمالقة الملاكمة وقتها وهو جورج فورمان، وهو ملاكم يهاب الجميع لقاءه، فماذا حدث؟

(لقد كان محمد على كلاى خائفًا جدًّا من اللعب أمامه، ولكنه قبل التحدي، وكانت النتيجة الهزيمة الساحقة، فقد أصابه فورمان بإصابات عديدة منها ١٢ غرزة فى وجهه، وكذلك إصابة فى فكه وكسر فى ذراعه، ليودع المستشفى فى حالة سيئة جدًّا، فنصحه الناس بألا يلعب مرة أخرى، ولكنه استطاع أن يلعب ثانية وليس هذا فقط بل قرر أن يلعب أمام جورج فورمان نفسه.



أخذ يشاهد الفيلم التسجيلى للمباراة التى لعبها مع فورمان كى يتعلم منها حتى استوعبها تمامًا وبعد أن خرج من المستشفى بدأ يتدرب بشكل مكثف ليلاً ونهارًا، ثم تحدى فورمان مرة أخرى، فرد عليه فورمان قائلاً: سوف تشتاقون للقاء هذا الرجل مرة أخرى، فهذه هى آخر مرة يمكنكم أن تروه فيها، فإنه لم يستوعب الدرس من المرة الأولى، فودعوه بشدة؛ لأننى سوف أخلّصكم منه تمامًا).

فماذا يصنع محمد على كلاى أمام هذا التحدي؟ فجورج فورمان أقوى منه بنيانًا وأطول قامة وأشد فى ضرباته ويتمتع بجمهور كبير وتأييد جارف، وكل الظروف ضده.

(كانت هذه المباراة فى أفريقيا، فسافر محمد على قبل البطولة بشهر كامل إلى هناك، ولأنه شخصية جذابة فقد أحبه الناس جدًّا، وكان ينزل إلى الشارع ويتدرب ويركض وسط الناس، حتى باتوا يهتفون باسمه ويشجعونه قائلين: محمد الفائز.. محمد الفائز.

ولما بدأت المباراة أراد محمد على أن يقنع فورمان بأن ضربته مهما بلغت من قوة فلن تؤثر فيه، فى حين أن أى ملاكم آخر كان يتقى ضربة فورمان ولا يثبت أمامه أكثر من جولتين أو ثلاث جولات، ولكن محمد على اعتمد على قوته الذهنية وابتكر أسلوبًا جديدًا وهو الارتماء على الحبال التى تحيط ملعب الملاكمة لتمتص الصدمة الناتجة عن ضربات فورمان الموجعة.

واستمر الحال على ذلك لمدة ١٢ جولة، وفى النهاية خارت قوة فورمان الذى لم يتعود على الصمود لجولات كثيرة، بينما استطاع محمد على كلاى أن ينقض على منافسه بضربات متتالية قوية انتهت بضربة قاضية أجهزت على فورمان).

ولكن كيف استطاع محمد على أن يهزم فورمان مع فارق القوة والإمكانات التى كانت



فى صالح فورمان؟

إن السر فى تلك الثقة الكبيرة بالنفس التى تميز بها هذا الرجل، ولكن من أين أتت تلك الثقة؟. لقد تولّدت لمحمد على كلاى من تركيزه على نقاط قوته، وهى الصبر والاحتمال لقوة اللكمات، والاعتماد على القوة الذهنية وابتكاره لأسلوب الارتماء على الحبال الذى لم يكن معروفًا من قبل، ثم اختياره للوقت المناسب لينقض على منافسه.

وأنت أيضًا تحتاج إلى أن تركز على نقاط قوتك أولاً فتنميها، وإذا فعلت ذلك فستجد عندك من نقاط القوة ما لم تظن:

- لك زوجة تحبك وتشاركك الحياة.
- لك صديق يخلص لك عشرته.
- لك قلب يخفق بعاطفة الرحمة وحب الخير.
- لك مبدأ قد تضحى من أجله.
- لك شهادة حصلت عليها بعد عناء ومذاكرة وسهر.
- لك رياضة أنت متفوق فى ممارستها.
- لك مهارات اجتماعية جيدة مع الآخرين وعلاقات وطيدة بهم.
- لك أناس أفدتهم بالكثير من خبراتك وتجاربك، وكنت سببًا فى نجاحهم.

وأخيرًا وليس آخرًا: لك أنك مسلم.

ومما زادنى شرفًا وتيهًا وكدت بأخمصى أن أطأ الثريا

دخولى تحت قولك يا عبادى وأن صيّرت أحمد لى نبيًّا

والآن نرجو منك أن تجلس مع قريب أوصديق لك أمين لتجرى معه هذا التقييم لنفسك، والهدف من التقييم أن تتعرف نقاط قوتك فتقويها أكثر ونقاط ضعفك، فتتخلص منها وتتعرف صفاتك الشخصية، فعليك بتوجيه هذه الأسئلة لقريبك أو صديقك:

١. ما أهم القدرات التى أتمتع بها فى اعتقادك؟

٢. ما أكثر الأمور التى تعجب بها فى شخصيتي؟

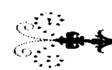
٣. ما النواحى التى تعتقد أننى بحاجة إلى تحسينها وتطويرها؟

الركن الثاني: التعامل مع نقاط الضعف:

(ذات يوم قصد ديل كارنيجى أحد الفنادق ليرتاح، وما إن فتح باب المصعد حتى فوجئ فيه برجل يقعد على كرسى ذى عجلات، ولما وصل المصعد إلى الطابق الذى يقصده قال الرجل: آسف لإزعاجك، فأفسح له الطريق، فخرج إلى غرفته، وبعد أن ارتاح ديل كارنيجى قليلاً، قصد الرجل المُقعَد إلى غرفته، ليتعرف عليه، بعد أن لفتت نظره ابتسامة الرجل، وهو العاجز الجالس على الكرسى المتحرك.

فقال الرجل: لقد حدث هذا عام ١٩٢٩م، عندما أردت قطع بعض القصب، لزراعة الفول فى حديقتي، وضعت رزمة القصب فى السيارة، وصعدت السيارة لأعود إلى المنزل، ولكن أثناء عودتى انزلقت قصبة تحت دولاب (عجلات) السيارة، فتدهورت بى السيارة، وارتطمت بشجرة كبيرة، فأصيب العمود الفقري، وأصبت بالشلل.

كنت عند وقوع الحادث فى الرابعة والعشرين من عمري، وما زلت منذ ذلك الحين لا أقدر على السير خطوة واحدة، فى البداية ثُرت وغضبت، ولعنت حظى العاثر، ولكن بمرور الأيام، اكتشفت أن غضبى وحزنى لن يغير شيئًا، ورأيت كيف كان الناس لطفاء



وكرماء معي، فأردت أن أكون بدورى لطيفًا وكريمًا معهم.

يقول ديل كارنيجي: ثم أخبرنى كيف حوَّل هذه الهزيمة إلى انتصار، لقد استطاع خلال ١٤ سنة أن يقرأ ما يزيد على ١٤٠٠ كتاب، فتحت أمامه آفاقًا جديدة، قال لي: لقد أصبحت ولأول مرة فى حياتي، قادرًا على التطلع إلى العالم، ومعرفة حقيقة القيم فيه، وأدركت أن ما كنت أطمح إليه فى السابق لا قيمة له.

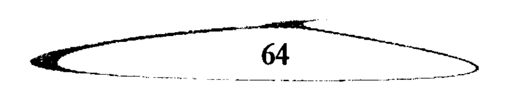
وكنتيجة للقراءة والمطالعة صار يهتم بالسياسة والأمور العامة، وأخذ يلقى الخطب، وهو يجلس على الكرسى المتحرك، واليوم يشغل هذا الرجل «بن فورستون» منصب سكرتير الدولة فى ولاية جورجيا، وهو ما زال كسيحًا كما كان).

فتأمل قصة هذا الرجل كيف استطاع أن يحوِّل نقطة ضعفه إلى نقطة قوة، وهزيمته إلى انتصار! فلولا مكوثه الساعات الطوال قعيدًا على الكرسى ذى العجلات، لما كان قد وجد الوقت الكافى لأن يكون موسوعيًّا فى اطلاعه، وأن يُحصِّل تلك المعارف الواسعة التى مكنته من أن يحتل هذا المنصب الرفيع.

وبالمثل أنت يا طالب النهوض، إذا كان لديك ليمون حامض، فلم لا تمزجه بالماء والسكر، وعن طريق الخلاط يمكنك أن تصنع منه شراب الليمونادة اللذيذ، إذا كان لديك نقاط ضعف لم لا تسأل نفسك: كيف تحوِّلها إلى نقاط قوة، وأنت قادر على ذلك بعون الله؟ إذا استعنت بالله تعالى، وفكرت قليلاً فى ذلك، فإذا نجحت فى ذلك كما هو الظن فيك إن شاء الله فقد استكملت بذلك ركنَى الانطلاقة الحقيقية نحو الثقة بالنفس.

الوسيلة الثالثة: تخيَّر رفقة تثق بك

يقول الأستاذ هيرش مانويل: (ولأصدقاء المرء خاصة دور كبير فى توجيهه إلى ما





فيه نجاحه، ويكفى أن يبدى هؤلاء ثقتهم فيه لينجح أو عدم ثقتهم فيه ليفشل، ومن ثَم فخير للرجل الذى يسعى إلى اكتساب الثقة بنفسه أن يصادق أشخاصًا يثقون فيه كما يثقون بأنفسهم).

فإن ثقة الناس بك مصدر لاكتساب ثقتك بنفسك، فاسعَ إلى التعرف إلى هؤلاء الذين يثقون بك، وكم من رجل نجح لأن زوجته كانت تؤمن به إيمانًا مطلقًا! وكم من زوجة فعلت المعجزات لأن زوجها كان يؤمن بها.

وخَيْرُ من تتخير لصحبتك أحد رجلين: (رجل ناجح واثق بنفسه أو رجل واثق بك، فإذا وجدت من اجتمعت له هذه الصفات كلها فلك أن تغبط نفسك بصداقته، فمن الواضح أن فى مقدورك أن تتعلم كيف تكون الثقة بالنفس من رجل واثق بنفسه).

***

العادات...
طريق النجاح أو الفشل!

* في الحـقـيـقـة..

إن الفرق بين أولئك الذين فشلوا

وأولـــئـــك الـــذيـــن نـجـحـوا

كـــمُـــن في اخـــتـــلاف عـــاداتهـــم

أوج ماندينو

هل فكرت مرة أن تنقص من وزنك الزائد، وبدأت بالفعل في حمية غذائية، ولكن ما لبث أن عدت مرة أخرى لالتهام قطع الشيكولاتة التي تحبها، أو تناول المشروبات الغازية التي تفضلها؟

هل فكرت مرة أن تكسر حاجز الخوف من مواجهة أحد أصدقائك ومصارحته بخطأ قد ارتكبته في حقه، أو تقصير قد اعترى علاقة الصداقة بينكما، وعندما وقفت أمامه تلعثم لسانك، وانعقدت الحروف على طرفه واكتفيت بالصمت؟

إن أغلب تلك المحاولات التي تبوء بالفشل وتسبب لصاحبها الكثير من الإحباطات، سببها الرئيسي هو مجموعة من العادات السلبية التي تأصلت فيه ولا يستطيع فكاكًا منها.

ولذلك فنحن عندما نحاول أن نسير في طريق الفاعلية، وأن نقطع محطاته، فلن نغفل



عن التزود بوقود الفاعلية الحقيقي، ألا وهو بناء العادات الإيجابية وكسر العادات السلبية؛ فالحكمة تقول: (اغرس فكرة احصد فعلاً، اغرس فعلاً احصد عادة، اغرس عادة احصد شخصية، اغرس شخصية احصد مصيرًا).

الطبع غلاب يا صاحبي

(كان هناك ضفدع يقفز بين أوراق الأشجار الطافية بعد أن أغرق ماء النهر بفيضانه الأرض حوله، فلمح الضفدع عقربًا يقف حائرًا على أحد الصخور، والماء يحيط به من كل جانب.

قال العقرب للضفدع: يا صاحبى ألا تعمل معروفًا وتحملنى على ظهرك لتعبر بى إلى اليابس فإنى لا أجيد العوم، ابتسم الضفدع ساخرًا وقال: كيف أحملك على ظهرى أيها العقرب وأنت من طبعك اللسع؟ قال العقرب فى جدية: أنا ألسعك؟! كيف وأنت تحملنى على ظهرك، فإذا قرصتك مت فى حينك وغرقت وغرقت معك؟

تردد الضفدع قليلاً، وقال للعقرب: كلامك معقول ولكنى أخاف أن تنسى، قال العقرب: كيف أنسى يا صديقي، إن كنت سأنسى المعروف، فهل أنسى أنى معرض للموت؟ هل أُعرّض نفسى للموت بسبب لسعة؟!

بدت القناعة على الضفدع؛ بسبب لهجة العقرب الصادقة، فاقترب منه، فقفز العقرب على ظهره وسار الضفدع فى النهر يتبادل الحديث الهادئ مع العقرب الساكن على ظهره، وفى وسط النهر تحركت أطراف العقرب فى قلق، وتوجس الضفدع شرًّا، فقال للعقرب فى ريبة: ماذا بك يا صديقي؟ قال العقرب فى تردد وقلق: لا أدرى يا صديقي، شيء يتحرك فى صدري.

زاد الضفدع من سرعته عومًا وقفزًا فى الماء، وإذا به يستشعر لسعة قوية فى ظهره، فتخور قواه بعد أن سرى سم العقرب فى جسده، وبينما يبتلع الماء جسديهما نظر الضفدع إلى



العقرب فى أسى وهو يبتلع الماء ليغرق، فقال العقرب فى حزن شديد قبل أن يبتلعه الماء: اعذرني، الطبع غلاب يا صاحبي).

فتأمل معى عزيزى القارئ كيف أن عادة سلبية اعتاد عليها ذلك العقرب السام كانت سببًا فى هلاكه بالرغم من علمه بتوابع الاستمرار عليها، وحتمية التوقف عن فعلها حتى فى هذا الوقت القصير.

وهذا ما نسميه بالعادة، وهى تلك السلوك المتكرر الذى يصدر من الشخص بصورة لا إرادية؛ نتيجة قناعة ترسخت فى عقله اللاواعى عبر السنين.

مفهوم العادات

لقد اختلف المختصون فى مجال علم النفس فى وضع تعريف واضح لمفهوم العادات، فيرى تونى هوب أن (العادات عبارة عن أنظمة تلقائية للسلوك، والتى تتكرر بطريقة منتظمة بلا تفكير، وهى مقيدة فى معظمها، وبدونها لن تكون قادرًا على أداء الأعمال بصورة تقترب من مثل هذا الاقتدار التى تتم به).

ويركز ستيفن كوفى فى وصفه للعادات على تأثيرها الهائل فيقول: (العادات لها قوة جذب هائلة أكبر كثيرًا مما يتوقعه أو يقر به معظم الناس).

فالعادات إذًا مثل الرداء الذى يرتديه الإنسان، فكما أن الثياب تبين مظهرنا فتلك العادات تمثل شخصياتنا وسلوكنا، (وإن جميع عادتنا هى مكتسبة مثل الحال مع ثيابنا، فنحن لا نولد بأى منها، بل نتعلمها مثل ما نتعلم مواقفنا، وهى تتطور عبر الزمن وتتعزَّز عن طريق التكرار).

وتُشير الكثير من الإحصائيات إلى أن العادات تُشكِّل أكثر من ٩٥٪ من سلوكنا،

الأمر الذى قد يندهش منه الكثيرون خاصة وقد ترسّخ لديهم أنهم يولدون بعاداتهم، ولكن الحقيقة كما صاغها جون درايدن قبل ما يزيد على ثلاثمائة سنة: (نحن نصنع عادتنا فى البداية، ثم تصنعنا عادتنا).

الجراد النطاط

ولكى تدرك أيها الحبيب كيف تكوَّنت عاداتك التى تعيش بها الآن فاسمح لى أن أقص عليك قصة الجراد النطاط:

(فى معهد الأبحاث الكندى بتورنتو، قام الباحثون بعمل بحث عن التعود، فوضعوا جرادتين من النوع النطاط، ويسمى النطاط؛ لأنه لا يمشى لكى ينتقل من مكان لآخر، بل يقفز قفزات تصل أحيانًا إلى متر.

وضعوا هذا الجراد النطاط فى زجاجة مملوءة بالماء لنصفها فقط، وأغلقوا الزجاجة بنوع من الفِل القوي؛ فطبعًا حاول الجراد أن يقفز لكى يخرج نفسه من الزجاجة حتى لا يموت غرقًا، ولكنه كلما حاول القفز ارتطم بقوة فى الغطاء، فيحاول مرة أخرى حتى وصل به الأمر فى النهاية إلى عدم المحاولة؛ لأنه لو حاول مرة أخرى فسيتألم من الغطاء.

وهنا قام الباحثون بأخذ الغطاء وتركوا الزجاجة بدونه، فوجدوا أن الجراد لم يحاول أن يحرر نفسه؛ لأنه تعود على عدم المحاولة بسبب البرمجة التى تبرمج بها، واستقر فى الماء حتى غرق ومات!

وكانت نتيجة البحث هو أن الجراد النشط الذى يقفز قفزات عالية لكى يتحرك من مكان لآخر فقد الأمل بعد عدة محاولات، وتبرمج بعادة جديدة جعلته لا يحاول القفز مرة أخرى لكى ينقذ نفسه، وذلك بسبب التكرار وتراكم الأحداث والنتائج التى كان يحصل عليها، والتى سببت



له عادة "عدم المحاولة" بعد نزع الغطاء).

إذًا فالعادات تتكون حينما يقوم المرء بتكرار سلوك ما أكثر من مرة، ثم يرتبط هذا السلوك بأحاسيسه، فيستمر على هذا السلوك حتى يختزن فى عقله اللاواعى كعادة وسجية يكرره بعد ذلك لا شعوريًّا.

معادلة العادات:

ولهذا فيمكننا أن نستنتج معادلة العادات، وهى كما يلي:

معرفة + مهارة + رغبة = عادة

ونعنى بالمعرفة (فهم ما ينبغى عمله ولماذا ينبغى عمله، وأما المهارة فهى معرفة كيفية العمل، والرغبة هى الحماسة للعمل لتكوين العادات، ومن ثم فإن خلق عادة ما تقتضى العمل فى المجالات الثلاثة جميعًا).

والمعرفة هى الإدراك، أى أنك إذا أردت أن تغير عادة سلبية إلى عادة إيجابية فعليك أولاً أن تدرك وتقتنع بسلبية هذه العادة وبأن هناك عادة إيجابية أخرى يجب أن تحل مكانها، ثم تأتى بعد ذلك المهارة وهى التدريب على العادة الجديدة حتى تصبح عادة تلقائية لديك، والرغبة هى الوقود الذى يشعل حماستك لإتمام هذه العملية.

ليس مستحيلاً

يعتقد الكثير من الناس أن أمر تعلم العادات الجديدة أو تحطيم العادات السيئة القديمة أمر صعب وشاق للغاية، وقد يصل فى حس البعض إلى حد الاستحالة، ولكن استمع إلى الإمام الغزالى وهو يفنّد تلك المزاعم، ويدحض هذه الشبه الواهية.

يقول رحمه الله: (لو كانت الأخلاق لا تقبل التغيير لبطلت الوصايا والمواعظ

والتأديبات، ولما قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (حسّنوا أخلاقكم)، وكيف ينكر هذا فى حق الآدمى وتغيير خلق البهيمة ممكن، إذ ينقل الصقر من الاستيحاش إلى الأنس، والكلب من شره الأكل إلى التأدب والإمساك، والفرس من الجماح إلى سلاسة الانقياد، وكل ذلك تغيير للأخلاق).

وحتى يتسنى لك تغيير عاداتك إلى الأفضل هناك أمور لابد من حسمها فى البداية وهي:

١. **القدرة ليست الإرادة.**

٢. **وداعًا لليأس.**

٣. **إدراكك هو قاطرتك.**

* * *



الانضباط سر النجاح

ولد الكولونيل ساندرز فى ٩ سبتمبر عام ١٨٩٠، توفى والده وهو فى السادسة من عمره، فاضطرت والدته للعمل، وتحمل هو المسئولية باكرًا، حيث كان عليه الاعتناء بأخيه البالغ من العمر ٣ سنوات وأخته الطفلة، وهذه الظروف أجبرته على تعلم فن الطبخ باكرًا حيث إنه كان يحضّر طعام أخويه، وما أن بلغ السابعة من عمره حتى أصبح طباخًا ماهرًا خبيرًا.

وبعدما أتم عامه السادس عشر خدم لمدة ستة شهور فى الجيش الأمريكى فى كوبا، ثم تنقل ما بين وظائف عدة، من ملقم فحم على متن قطار بخاري، لقائد عبّارة نهرية، لبائع بوالص تأمين، ثم درس القانون بالمراسلة ومارس المحاماة لبعض الوقت، وباع إطارات السيارات، وتولى إدارة محطات الوقود.

وفى عامه الأربعين، كان ساندرز يطهو قطع الدجاج، ثم يبيعها للمارين على محطة الوقود التى كان يديرها فى مدينة كوربين بولاية كنتاكى الأمريكية، وكان زبائنه يجلسون فى غرفة نومه لتناول الطعام، شيئًا فشيئًا بدأت شهرته تزيد، وبدأ الناس يأتون إلى المحطة فقط لتناول دجاجه، ما مكنه من الانتقال للعمل كبير الطهاة فى فندق يقع على الجهة الأخرى من محطة الوقود، ملحق به مطعم اتسع لقرابة ١٤٢ شخصاً.

على مر تسع سنين تالية، تمكن ساندرز من إتقان فن طهو الدجاج المقلي، وتمكن كذلك من إعداد وصفته السرية التى تعتمد على خلط ١١ نوعًا من التوابل، الكفيلة بإعطاء الدجاج الطعم الذى تجده فى مطاعم كنتاكى اليوم.

كانت الأمور تسير على ما يرام، حتى إن محافظ كنتاكى أنعم على ساندرز (وعمره ٤٥



سنة) بلقب كولونيل تقديرًا له على إجادته للطهو.

ثم تم تحويل الطريق، فلم يعد يمر على البلدة التى بها مطعم ساندرز، فانصرف عنه الزبائن، بعدما بار كل شئ، اضطر ساندرز لبيع كل ما يملكه بالمزاد، وبعد سداد جميع الفواتير، اضطر ساندرز كذلك للتقاعد ليعيش ويتقوت من أموال التأمين الحكومية، أو ما يعادل ١٠٥ دولارات شهريًا، لقد كان عمره ٦٥ عامًا وقتها!

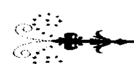
بعدما وصل أول شيك من أموال التأمين الاجتماعى إلى الرجل العجوز، جلس ليفكر ويتدبر، ثم قرر أنه ليس مستعدًا بعد للجلوس على كرسى هزاز فى انتظار معاش الحكومة، ولذا أقنع بعض المستثمرين باستثمار أموالهم فى الدجاج المقلى الشهي، وهكذا كانت النشأة الرسمية لنشاط دجاج كنتاكى المقلى أو كنتاكى فرايد تشيكن، فى عام ١٩٥٢.

قرر ساندرز أن يطهو الدجاج، ثم يرتحل بسيارته عبر الولايات من مطعم لآخر، عارضًا دجاجه على ملاك المطاعم والعاملين فيها، وإذا جاء رد فعل هؤلاء إيجابيًا، كان يتم الاتفاق بينهم على حصول ساندرز على مقابل مادى لكل دجاجة يبيعها المطعم من دجاجات الكولونيل، بعد مرور ١٢ سنة، كان هناك أكثر من ٦٠٠ مطعم فى الولايات المتحدة وكندا يبيعون دجاج كولونيل ساندرز.

قبل أن يقضى مرض اللوكيميا (سرطان الدم) على الكولونيل وسنه ٩٠ عامًا، كان العجوز قد قطع أكثر من ٢٥٠ ألف ميل ليزور جميع فروع محلات كنتاكي، حتى يومنا هذا، تبقى وصفة كولونيل ساندرز أحد أشهر الأسرار التجارية المحافظ عليها.

إنه هارلند دافيد ساندرز، الرجل العجوز المشهور، ذو الشيب الأبيض الذى ترمز صورته لأشهر محلات الدجاج المقلي، لقد كانت رحلة هذا الرجل فى الحياة مليئة بالصعاب والشوك.

لقد كان الكولونيل هارلند ساندرز مثالًا يحتذى فى الالتزام والعزيمة والتصميم، يقف



على رجليه بعد كل هزيمة ولا يلوم الظروف والقدر، يبحث دائمًا عن منافذ لتحقيق حلمه، على الرغم من سنه ومن مرضه المؤلم.

الالتزام... لماذا؟

ما الذى فطرت عليه؟ ما الذى تعتقد أن المستقبل يخبئه لك؟ هل تعتقد أن لك هدفًا أو مصيرًا؟ وإن صح هذا، فهل ستحققه؟ إذا أردت أن تكون الشخص الذى يملك الإمكانات التى تملكها، فسيستلزم الأمر ثباتًا شديدًا، وهذه السمة منبعها الالتزام، والق نظرة على هذه الحقائق المتعلقة بالالتزام:

١ ـ يمكنه تغيير حياتك

كتب فريدريك إف. فلاش فى كتابه Choices ما نصه: "أغلب الناس يمكنهم النظر إلى ماضيهم وتحديد زمان ومكان تبدلت فيهما حياتهم تبدلًا جذريًا، سواء كان هذا التبدل محض مصادفة، أو عن عمد، وتلك هى اللحظات التي، نظرًا لاستعدادنا الداخلي، وتضافر الظروف من حولنا، نضطر إلى إعادة تقييم أنفسنا جديًا والظروف التى نعيش تحت وطأتها، والاختيار من بين بدائل ستؤثر على حياتنا لنهايتها".

فكّر فى فترة فى حياتك اضطررت فيها لأخذ عهد على نفسك يقضي بأن تنحو منحى مختلفًا، هل تغيرت حياتك نتيجة هذا العهد؟ ربما أنها لم تتغير التغير المتوقع، ولكن ما من شك أنها حولت مسارك، إذا أردت أن تتغير، يجب أن تتحرى الالتزام.

٢ ـ فوق الحواجز

إن المرء لا يخلو من المشاكل، فأنت لديك مشاكل، وأنا لدى مشاكل، والناس جميعًا لديهم، والسؤال هو: كيف ستتعامل مع هذه المشاكل؟ قال المؤلف مالتبى دي. بابكوك:

(إن أحد أشيع الأخطاء وأفدحها، هى الظن بأن النجاح يتحقق نظرًا لعبقرية ما، أو سحر ما، أو شيء أو آخر لا نملكه، إن النجاح يتحقق بالثبات، والفشل يتحقق بالاستسلام،

فإذا استقر رأيك على تعلم لغة جديدة، أو ممارسة تمارين رياضية، فهل ستنجح فى جهودك هذه أم لا؟ هذا رهين بقدر الشجاعة والمثابرة الذين يشتمل عليهما قرارك، إن القرار الذى لن يثنيك عنه شيء، والقبضة التى لن تنفصم هى التى ستحقق لك النجاح). بتصرف

عندما واجه ميكى مانتل مشكلة وفاة أبيه، فبدلًا من أن يقطع عهدًا على نفسه بمواجهة هذه المشكلة والتعامل معها، لجأ إلى شرب الخمر، وكانت هذه بداية طريق الدمار بالنسبة له.

٣ـ الطريق إلى القمة

وحتى تصل إلى القمة فى التميز، فإليك نصيحة دكتور روبرت شولر فى كتابه قوة الأفكار، حين يقول: (ابذل قصارى جهدك وابدأ صغيرًا، ولكن فكر على مستوى كبير عليك باجتياز العواقب واستثمر كل ما عندك، وكن مستعدًا للتصرف وتوقع العقبات، ولكن لا تسمح لها بمنعك من التقدم).

ثلاثية الالتزام:

★ وضوح الهدف:

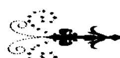
فكما يقول سيسل ديميل: (أغلبنا يسعى لتحقيق أهدافه بشكل يفتقر إلى المثابرة والمواظبة، إن الشخص الذى يحقق النجاح فى الحياة، هو الذى يضع هدفه نصب عينيه بصفة مستمرة، ويتجه إليه بلا انحراف).

★ رفقاء الدرب:

فأنت تحتاج إلى رفقاء الدرب ممن جعلوا الالتزام شعارهم، فكما يقول دونالد كليفتون: (إن العلاقات تساعدنا على تحديد هويتنا وإمكاناتنا المستقبلية، وأغلبنا يستطيع أن يقتفى أثر إنجازاته ليجدها مرتبطة بعلاقات محورية فى حياته).

★ العمل الدائب:

فكما يقول د. عبد الكريم بكار: (لو تصفحتم يا أبنائى وبناتى سير عظماء الرجال



وعظيمات النساء، لوجدتم أنهم يشتركون فى عدد من الصفات والعادات الحسنة، وهى التى جعلتهم عظماء ومتميزين، وستجدون من بين تلك الصفات "المثابرة" والقدرة على الاستمرار فى العمل.

وذلك لأن الأعمال الصغيرة حين تستمر تتراكم وتتحول إلى أعمال عملاقة، وكلكم يعرف ما تفعله قطرات الماء الواهية فى الحجر الأصم، إنها مع الاستمرار تحفر فيه الأخاديد، وتغير شكله).

كيف تبنى الالتزام؟

الطريق الأول: التزم بالمهام اليومية

الزم نفسك بمهمات يومية من الأعمال النافعة، مراعيًا أن تكون تلك الأعمال ضمن طاقاتك وقدراتك، واحذر من الإكثار؛ حتى لا تصاب بالملل، فيكون ذلك سببًا للانقطاع عنها، فكما يقول النبى صلى الله عليه وسلم: (وإن أحب العمل إلى الله أدومه وإن قل).

١. كافِئ نفسك عند التزامها بالمهام المطلوبة منها.

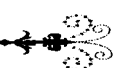
٢. وقِّع على نفسك بعض العقوبات الشخصية عند تقصيرك فى أداء ما ألزمت به نفسك.

٣. اقرأ فى تراجم بعض الذين حققوا الإنجازات الكبيرة فى الحياة لتتعلم منهم كيف ارتقوا إلى القمة.

الطريق الثاني: العهد الأسبوعي:

١. فى بداية كل أسبوع، خذ على نفسك عهدًا بتحقيق إنجاز كبير نوعًا ما، كأن تحفظ قدرًا معينًا من القرآن، أو تنهى قراءة كتاب ما، ونحو ذلك.

٢. ارصد لنفسك مكافأة كبيرة فى حالة إنجازها المهمة، وتوعدها بعقوبة كذلك فى



حالة عدم الإنجاز.

٣. كافئ نفسك عند الوفاء بذلك العهد، وعدها بغيره.

٤. إذا لم توف النفس بالعهد، فلا تؤنبها ولا تكسرها ولكن استمع إلى الأسباب التي جعلتها لا تتمكن من فعل هذا العهد، فإن وجدت الأعذار مقبولة فسامحها واعطها فرصة أخرى، وإن لم تجد ذلك فأجر العقوبات عليها، واتفق معها على عهد جديد فى حدود إمكاناتها وقدراتها وكرر ثقتك فيها، وأنها قادرة هذه المرة بإذن الله على الوفاء بالوعد.

وأخيرًا:

يقول بي. سي. فوربيز: (لقد علمنا التاريخ أن أكثر الفائزين الناجحين شهرة عادة ما يكونون هؤلاء الذين واجهوا عقبات كئود وضربات قاصمة قبل أن يحققوا النصر، لقد فازوا لأنهم رفضوا أن تثبطهم هزائمهم).



الفهرس